

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

І. А. Островський, Н. М. Сіренко

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»

*(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр»
і слухачів другої вищої освіти усіх технічних напрямів підготовки
і спеціальностей)*

Харків – ХНУМГ ім. Бекетова – 2017

Островський І. А. Конспект лекцій з дисципліни «Основи економічної теорії» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» і слухачів другої вищої освіти усіх технічних напрямів підготовки і спеціальностей) / І. А. Островський, Н. М. Сіренко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 138 с.

Автори: канд. екон. наук, доц. І. А. Островський,
Н. М. Сіренко

Рецензент канд. екон. наук, доц. П. В. Піонтківський

Рекомендовано кафедрою ЕПМГ, протокол № 7 від 22.02.2017 р.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	4
1 ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ.....	6
ЗМ 1 Економічний розвиток: рушійні сили та ступені.....	6
Основні опорні поняття змістового модуля (ЗМ 1)	6
Тема 1.1 Вступ до економічної теорії.....	6
Тема 1.2 Власність та її роль в економічному розвитку.....	14
Тема 1.3 Економічна система: сутність та характеристика її основних типів.....	16
Тема 1.4 Процес виробництва, його фактори та ефективність.....	19
Тема 1.5 Економічні потреби та економічні інтереси, їх класифікація та взаємозв'язок.....	25
Тема 1.6 Основи економіки природокористування.....	28
ЗМ 2 Мікроекономічний аспект економічного розвитку.....	35
Основні опорні поняття змістового модуля (ЗМ 2)	35
Тема 2.1 Попит та пропозиція як характеристики ринку.....	35
Тема 2.2 Теорія споживчого вибору.....	45
Тема 2.3 Теорія фірми та ринкова пропозиція.....	56
Тема 2.4 Теорія ринкових структур та ринок факторів виробництва.....	64
Тема 2.5 Мікроекономіка суспільного сектору.....	84
ЗМ 3 Теоретичні основи макроекономіки.....	
Основні опорні поняття змістового модуля (ЗМ 3).....	88
Тема 3.1 Макроекономічний рівень господарювання. Національне рахівництво.....	88
Тема 3.2 Макроекономічна нестабільність: зайнятість, безробіття, інфляція.....	95
Тема 3.3 Макроекономічний аналіз: сукупний попит та сукупна пропозиція.....	104
Тема 3.4 Економічні функції держави. Економічне зростання.....	108
2 КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ ЗА ЗМІСТОВИМИ МОДУЛЯМИ.....	134
Список джерел.....	137

ВСТУП

Економічна теорія є однією з нормативних дисциплін, які забезпечують фундаментальну підготовку бакалаврів напряму підготовки 6.060101 – Будівництво.

Тексти лекцій з економічної теорії складені відповідно до місця дисципліни за структурно-логічною схемою, передбаченою освітньо-професійною програмою бакалавра з спеціальності 6.060101 – Будівництво. Вони охоплюють усі змістовні модулі, визначені анотацією для мінімальної кількості годин за стандартом. Вивчається курс «Економічна теорія» після опанування дисциплін: історія України, українська та зарубіжна культура, філософія. На дану дисципліну спирається вивчення наступних дисциплін: організація будівництва, економіка будівництва.

У результаті вивчення модуля «Економічна теорія» студент повинен знати соціально-економічні відносини у суспільстві та їх особливості у різних економічних системах; причинно-наслідкові зв'язки, які відображають економічні закони : закони грошового обігу, закон попиту та пропозиції, закон вартості та інші; виробництво, розподіл та перерозподіл вартості, роль ринку і держави у цих процесах; особливості економічних відносин між державами, шляхи концентрації виробництва, ефективного використання ресурсів; моделі переходу до ринкової економіки, напрямки реформування соціально-економічних відносин в Україні.

У умовах *виробничої діяльності* за результатами аналізу економічних показників діяльності підприємства і використовуючи моделі поведінки виробника вміти:

- прогнозувати оптимальні витрати на виробництві та максимальні прибутки за короткотерміновий та довготерміновий періоди;
- визначати ціну та обсяг виробництва в умовах конкуренції.

В умовах виробничої та побутової діяльності:

- на основі аналізу потреб та сімейного бюджету господарств, використовуючи моделі поведінки споживача, здійснювати прогноз максимізації загальної корисності та платоспроможності домашнього господарства;
- на основі аналізу наявних споживчих благ, використовуючи класифікаційні ознаки, класифікувати та визначати потреби суспільства;
- на основі аналізу наявних економічних та природних ресурсів, використовуючи моделі альтернативних витрат, за допомогою співставлення та порівняння визначати альтернативні варіанти використання економічних ресурсів;
- за результатами аналізу законодавчих та нормативних актів України, використовуючи макроекономічні моделі, за допомогою співставлення та порівняння приймати професійні рішення, адекватні державній економічній політиці;
- на основі співвідношення механізмів державного і ринкового регулювання, державної та приватної власності, використовуючи класифікаційні ознаки, класифікувати та визначати типи економічних систем;

– на основі аналізу макроекономічних показників, використовуючи моделі загальної економічної рівноваги, здійснювати прогноз можливих наслідків порушення макроекономічної рівноваги та їх впливу на поведінку економічних суб'єктів;

– на основі аналізу показників світових ринків зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи моделі абсолютних, відносин та конкурентних переваг, визначати систему можливих конкурентних переваг і пріоритетів розвитку національної економіки України.

В основу побудови даних текстів лекцій покладено принцип «від простого до складного». Увесь навчальний матеріал поділено на три змістові модулі, кожен з яких складається з кількох тем, що відображують певний логічний етап сходження від простого до складного, що сприяє формуванню економічного мислення студентів.

Перший змістовий модуль дає розуміння економічного розвитку за його ступенями та визначає рушійні сили, що його спричиняють.

Другий змістовий модуль передбачає аналіз мікроекономічного аспекту економічного розвитку.

Третій змістовий модуль висвітлює теоретичні основи макроекономічного аналізу розвитку суспільства.

1 ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ

ЗМ 1 ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: РУШІЙНІ СИЛИ ТА СТУПЕНІ

Тема 1.1 Вступ до економічної теорії.

Тема 1.2 Власність та її роль в економічному розвитку.

Тема 1.3 Економічна система: сутність та характеристика її основних типів.

Тема 1.4 Процес виробництва, його фактори та ефективність.

Тема 1.5 Економічні потреби та економічні інтереси, їх класифікація та взаємозв'язок.

Тема 1.6 Основи економіки природокористування.

ОСНОВНІ ОПОРНІ ПОНЯТТЯ ЗМІСТОВОГО МОДУЛЯ (ЗМ 1)

Виробничі відносини. Економічні закони. Економічні категорії. Економічні принципи. Методологія. Загальнонаукові методи. Спеціальні методи. Засоби виробництва. Засоби праці. Макрорівень. Мікрорівень. Мегарівень. Предмет економічної теорії. Продуктивні сили. Робоча сила. Предмети праці. Умови праці. Організаційно-економічні відносини. Соціально-економічні відносини. Теоретико-пізнавальна, методологічна, практична, прогностична та виховна функції економічної теорії.

Власність як економічна категорія. Типи власності. Форми власності. Види власності. Економічна система. Традиційна (патріархальна) економіка. Командно-адміністративна економічна система. Ринкова економіка. Змішана економіка. Перехідна економіка.

Суспільне виробництво. Виробництво. Праця. Зміст праці. Характер праці. Відтворення. Особистий фактор виробництва. Уречевлений фактор виробництва. Виробнича функція. Натуральне господарство. Товар. Теорія. Трудової вартості. Теорія факторів (витрат) виробництва. Теорія попиту і пропозиції. Теорія граничної корисності. Закон вартості. Економічна ефективність суспільного виробництва. Показники економічної ефективності. Соціальна ефективність.

Економічні потреби. Закон зростання потреб. Економічні інтереси.

Проблема обмеженості економічних ресурсів. Крива виробничих можливостей

ТЕМА 1.1 ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1. Предмет і функції економічної теорії.
2. Методи пізнання соціально-економічних процесів.

1.1.1 Предмет і функції економічної теорії

Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама знаходиться у постійному пошуку й розвитку, що обумовлює доповнення й уточнення предмету дослідження. Еволюцію уявлень про предмет економічної теорії

рії може надати аналіз основних етапів становлення й розвитку економічної думки, які подані у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Основні етапи розвитку економічної теорії

Теоретична школа	Представники	Основні положення
1	2	3
Меркантилізм (XVI –XVII ст.)	Ж.-Б. Кольбер, Т. Ман, А. Монкретьєн (Трактат політичної економії, 1615р.)	Багатство нації – золото, його джерелом є зовнішня торгівля. Практичні рекомендації: ввозити до країни якомога менше товарів, а вивозити якомога більше, тоді до країни буде поступати золото. Держава повинна заохочувати розвиток виробництва і зовнішньої торгівлі
Фізіократи (XVIII ст.)	Ф.Кене (Економічна таблиця, 1758р.) А. Тюрго	Джерело багатства нації сільськогосподарське виробництво. У ньому створюється той додатковий продукт (перевищення виробленого продукту над спожитим), за рахунок якого й утворюється багатство нації. Промисловість – «безплідна сфера», тому, що вона тільки перероблює продукти землеробства.
Класична політична економія (XVII–XVIIIст.)	В. Петті (Трактат о податках і зборах, 1662р.), А. Сміт (Дослідження про причини і природу багатства народів, 1776р.), Д. Рикардо (Начала політичної економії, 1817 р.)	Джерело багатства суспільства – праця у сфері матеріального виробництва, результати якої (вироблені товари) і складають багатство нації. Ринок і конкуренція без втручання держави створюють найбільш сприятливі умови для розвитку виробництва. В умовах ринку люди керуються власними інтересами («економічна людина»), переслідують особисті цілі, але, керовані «невідомою рукою», сприяють реалізації інтересів інших людей і суспільства в цілому. А.Сміт під «невідомою рукою» розумів дію об’єктивних економічних законів.

1	2	3
Марксистська політична економія (сер. XIX ст.)	К. Маркс (Капітал, 1867р.) Ф. Енгельс	Продукт створюється працею найманого працівника, а привласнюється власником капіталу, що являє собою експлуатацію та соціальну несправедливість. Позбавитися експлуатації робітничий клас може лише у результаті соціалістичної революції, ліквідації приватної власності й заміни її на суспільну. Ринок необхідно замінити планом; усім економічним життям повинна керувати держава.
Маржиналізм (XIX ст.)	У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк	Предмет вивчення економіки поведінка окремих суб'єктів, які включені у господарські відносини. Останні керуються у своїй діяльності власними, суб'єктивними оцінками вигод і витрат, що виникають у процесі економічної діяльності. Маржиналісти ввели у практику економічного аналізу концепцію граничних величин, яка широко використовується у сучасних економічних теоріях.
Некласичний напрям (кінець XIX ст.)	А. Маршалл (Принципи економікс, 1890р.)	А. Маршалл розробив сучасну теорію ринку, проаналізував механізм ринкового ціноутворення, взаємодію попиту й пропозиції, вплив різноманітних факторів на попит і пропозицію.
Інституціоналізм (початок XX ст.)	Т. Веблен (Теорія прайдного класу, 1899р.) Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Гелбрейт (Нове індустріальне суспільство, 1961р.)	Розглядають економіку як систему, де відносини між господарськими суб'єктами визначаються не тільки економічними, але й позаекономічними факторами. Поняття «інститут» трактується досить широко: і як держава, корпорація й профспілки, і як конкуренція, монополія, податки, і як стійкий образ мислення, і як юридичні норми.

1	2	3
Кейнсіанство (XX ст.)	Дж. М. Кейнс (Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей, 1936р.)	Такі негативні явища, як криза, інфляція, безробіття, монополізація, що внутрішньо притаманна ринку, і хоча ринковий механізм може самостійно справитися з цими явищами, втрати суспільства при цьому занадто великі. За для їх мінімізації необхідно державне втручання. Дж. М. Кейнс обґрунтував необхідність, форми, методи державного регулювання економіки, створив теорію змішаної економіки.
Монетаризм (XX ст.)	М. Фрідмен (Кількісна теорія грошей, 1956р.)	Між темпами розвитку економіки і динамікою кількості грошей в обігу існує певна залежність. Держава, маючи абсолютне право випуску грошей в обіг, може впливати на темпи економічного розвитку, безробіття, рівень цін, регулюючи кількість грошей в обігу.
Неокласичний синтез (XX ст.)	П. Самуельсон (Економікс, 1948р.)	Існуюча ринкова самоналаштованість повинна доповнюватися обережним державним регулюванням. У реальній економіці важливо добитися оптимального співвідношення стихійних сил ринку та усвідомленого регулювання, виключаючи надмірності останнього й підриву ринкових стимулів.

Аналізуючи матеріали таблиці, можемо відзначити, що представники традиційних шкіл (меркантилізм, фізіократи, класична школа) зв'язували предмет науки з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами. Так, представники стародавньої думки вважали предметом вивчення науки – закони домогосподарства, домоволодіння; меркантилісти, фізіократи, класики – наука про виникнення, примноження та розподіл багатства нації; марксисты – наука про виробничі відносини й закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку суспільства. Представники сучасних економічних течій зв'язують предмет науки з проблемою обмеженості ресурсів, ефективністю їх використання, альтернативністю вибору й дають наступні визначення предмету:

- наука, про сферу індивідуальних й суспільних дій людей, яка найтіснішим чином зв'язана з створенням і використанням матеріальних основ добробуту (А. Маршалл);

- наука про діє людей у процесі вибору обмежених ресурсів за для виробництва різноманітних товарів (П. Самуельсон);
- вивчення поведінки людей, як зв'язку між метою і обмеженістю ресурсів, що мають альтернативні шляхи використання (Дж. Робінсон);
- наука про ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб (К. Макконнелл, С. Брю).

Узагальнюючи сказане, можна дати наступне визначення предмету економічної теорії, це наука, що вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, яка направлена на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення індивідуальних і суспільних потреб.

Об'єктом дослідження економічної теорії є економіка в цілому, на усіх рівнях:

- *мікрорівені* з особливостями діяльності окремих споживачів і виробників, продавців і покупців;
- *макрорівені* зі специфікою функціонування господарства країни в цілому;
- *мегарівені* з оцінкою діяльності в межах світового господарства і міжнародних економічних зв'язків.

Доцільно зазначити, що економічна теорія не є механічною сумою її складових, Усі її частини знаходяться у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісність сприймання економіки як самодостатньої й динамічної системи, що функціонує на національному і світовому рівнях.

Важливо зазначити, що разом з еволюцією визначення предмету науки, еволюціювала й її назва.

Вперше термін «економіка» ввів Аристотель у 3 ст. до н.е. У перекладі з грецької «економіка» означає мистецтво ведення домашнього господарства («ойкос» – дім, «номос» – вчення). Аристотель відрізняв економіку і хриматистику. Перша пов'язується зі задоволенням потреб людей, друга – з накопиченням грошей.

Термін «політична економія» вперше використав французький вчений-меркантиліст Антуан де Монкретьєн у 1615 році при виданні своєї книги «Трактат політичної економії».

Термін «економікс» – А.Маршалл, П.Самуельсон, К.Макконнелл і С.Брю.

Економічна теорія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відкриває і формулює економічні категорії, закони, принципи.

Економічні категорії – найбільш абстрактні, загальні поняття, які відображають принципові умови економічного життя суспільства (наприклад, товар, гроші, розподіл, багатство та ін).

Економічні закони – об'єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки в межах виробничих відносин. Розрізняють всезагальні, загальні й специфічні (спеціальні) закони.

Всезагальні закони описують взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин протягом усієї історії людства. Наприклад, мова йдеться про закони економії часу, підвищення потреб.

Загальні закони відображають взаємозв'язки організаційно-економічних відносин і продуктивних сил протягом довготривалих періодів історії. Наприклад, закони товарного виробництва: закон попиту, закон вартості та ін.

Специфічні (спеціальні) закони аналізують особливості розвитку виключно виробничих відносин на вузьких відрізках історичного розвитку.

Розрізняють дві форми пізнання і використання економічних законів: емпірична (коли люди, які не знають сутності економічних законів, використовують їх інтуїтивно у своїй економічній діяльності); наукова (коли люди, які пізнали й зрозуміли сутність економічних законів, використовують їх свідомо, ефективно у своїй економічній діяльності).

Розрізняють також рівні використання економічних законів, їх три:

- науково-теоретичний;
- державно-управлінський;
- господарсько-практичний.

Економічні принципи – це теоретичні узагальнення, які включають певні припущення, усереднення, що відображають загальні тенденції розвитку економічної системи. Відображуючи взаємозв'язки економічних явищ, економічні принципи є менш стійкими й мають менш обов'язків характер порівняно з економічними законами.

Характеризуючи предмет економічної теорії, важливо визначити наступні ключові терміни: «продуктивні сили», «виробничі відносини» та їх складові елементи.

Продуктивні сили складаються з двох елементів: робочої сили й засобів виробництва.

Робоча сила – особистий чинник виробництва як здібність людини діяти у матеріальній та духовній сферах.

Засоби виробництва – уречевлений чинник виробничої діяльності як сукупність предметів, засобів і умов праці.

Предмети праці – об'єкти впливу людини при виробничій діяльності, зокрема, речовини природи й продукти попередньої переробки (сировина, напівфабрикати).

Умови праці виконують функцію забезпечення загальних умов виробництва і є необхідною складовою нормальної діяльності (будівлі, споруди, засоби безпеки та ін.).

Засоби праці – провідники людського впливу на предмет праці (устаткування, інструменти, ЕОМ та ін.). Особливе місце у зазначених засобах займають знання у широкому розумінні включаючи інформацію.

Виробничі відносини являють собою сукупність відносин людей у сферах безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання. При цьому відрізняють організаційно-економічні й соціально-економічні відносини. *Організаційно-економічні відносини* характеризують систему зв'язків між людиною і виробничим процесом (поділ праці, організація і оплата праці, грошовий обіг та ін.). *Соціально-економічні відносини* описують відносини людини й людини при здійсненні господарської діяльності. Йдеться про відносини власності, розподілу доходів і багатства у цілому, відтворення суспільного виробництва.

Визначальною формою соціально-економічних відносин є власність. Організаційно-економічно визначають індивідуально-сімейну, колективну, державну, міжнародну власність.

Визначають також позитивну і нормативну науку.

Позитивна економічна теорія аналізує наявні факти й процеси економічної дійсності (те, що є).

Нормативна економічна теорія надає рекомендації подальшої практичної діяльності на підставі узагальнень позитивної науки.

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки, були сформовані її *основні функції*: *теоретико-пізнавальна* (добуває знання, систематизує їх, розкриває закономірності процесів і явищ економічного життя); *методологічна* (є методологічною базою для усієї системи економічних наук, тобто розкриває загальноположні базові поняття, економічні закони, принципи господарювання); *практична* (передбачає наукове обґрунтування економічної політики держави, розробку рекомендацій використання принципів й методів раціонального господарювання); *прогностична* (передбачає розробку наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку в майбутньому, зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів та можливих кінцевих результатів), *виховна* (передбачає формування економічної культури, логіки сучасного економічного мислення, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і світовому рівнях й дає змогу випрацьовувати грамотну економічну поведінку).

1.1.2 Методи пізнання соціально-економічних процесів

Кожна наука спирається на сукупність інструментів вивчення свого предмету, або на систему методів пізнання. Економічна теорія має також власний інструментарій досліджень, або методологію.

Взагалі **методологія** – це вчення про методи наукового пізнання суті явищ предмету науки. В перекладі з грецького «метод» – шлях до чого-небудь.

Економічна теорія користується двома групами методів досліджень:

- загальнонаукові;
- спеціальні.

Загальнонаукові методи містять такі складові:

1. Структурно-функціональний аналіз, що передбачає розгляд явища як складної системи з обов'язковим розглядом функцій елементів. Вказані функції об'єднуються такими угрупованнями взаємозв'язків:

- координаційні, що пов'язані з узгодженістю структурних елементів системи;
- субординаційні, що підкреслюють ранжирування елементів по пріоритетності;
- генетичні, що аналізують історію розвитку зв'язків.

2. Поєднання кількісного і якісного аналізу з використанням математичного моделювання соціально-економічних процесів.

3. Метод наукової абстракції з виділенням істотних рис і явищ з одночасним уникненням від розгляду другорядних процесів. Істотні, глибинні характеристики є науковими абстракціями, які не існують у чистому вигляді, але дозволяють описати суть явищ з подальшим доповненням новими формами.

4. Аналіз і синтез, що поєднують початкове розчленування явища на окремі частини з подальшим розглядом кожної з них і складання різних елементів у цільну систему.

5. Індукція і дедукція, які вибирають протилежні підходи до взаємодій часткового і загального. Індуктивний метод дозволяє робити загальні висновки після знаходження закономірностей рис часткового. Дедуктивний підхід спочатку надає загальний алгоритм, а часткові висновки є лише окремими випадками вихідного положення.

6. Поєднання логічного й історичного використовується в економічній теорії для дослідження економічних процесів у єдності: історичний вивчає процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникли, розвивалися, змінювалися один за одним; логічний досліджує економічні процеси в їх логічній послідовності, досліджуючи від простого до складного, звільнюючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів, що не притаманні даному процесу.

Спеціальні методи в економічній теорії містять такі основні форми:

1. Економічний експеримент. Штучне відтворення економічних процесів та явищ з метою їх вивчення, за оптимально сприятливих умов й подальшого практичного втілювання.

2. Використання статистичних або економетричних інструментів.

3. Використання вихідних принципів поведінки економічних суб'єктів:

- кожний веде себе раціонально, наприклад, мріє про максимізацію доходів при мінімізації витрат;

- принцип «за решти рівних умов», коли взаємодії двох параметрів розглядаються в динаміці при незмінності інших величин; наприклад, висновок про зворотний зв'язок динаміки цін на товар і величини попиту є справедливим при постійності інших чинників попиту.

4. Економічне моделювання. Являє собою формалізований опис економічних процесів та явищ за допомогою математики і економетрики, структура яких абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Економічна модель дає змогу наочно й глибоко досліджувати основні риси й закономірності розвитку реального об'єкту пізнання. Економічні моделі можуть бути вербальними, аналітичними, графічними, у вигляді числових таблиць тощо.

5. Паралельне використання словесного (вербального), графічного і аналітичного методів аналізу економічних процесів. При цьому ми отримуємо однакові висновки.

Отже, визначення предмету, функцій економічної теорії та методів соціально-економічного аналізу дозволяє в подальшому вивченні дисципліни якісно і кількісно охарактеризувати складні явища в економіці.

ТЕМА 1.2 ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

1. Власність як економічна категорія. Типи, форми та види власності.
2. Відносини власності в Україні.

1.2.1 Власність як економічна категорія. Типи, форми та види власності

Соціально-економічним стрижнем будь-якої економічної системи є відносини власності.

Власність (як економічна категорія) – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення чинників й результатів виробництва.

Місце власності в економічній системі визначається тим, що саме вона визначає: спосіб поєднання робочої сили з засобами виробництва; специфічність дії економічних законів; цілі й мотиви виробництва; характер розподілу й споживання створеного продукту; пануючу систему політичної й економічної влади.

Відносини власності проявляються через її об'єкти й суб'єкти. Об'єкти власності – це все те, що можна привласнити (наприклад, засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, цінні папери, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності тощо). Суб'єкти власності – це персоніфіцировані носії відносин власності (наприклад, окрема особа як носій майнових і немайнових прав й обов'язків; юридичні особи; держава в особі органів державного управління, муніципалітетів тощо).

Юридичний аспект власності відображається в реалізації прав власності на майно та інші господарські активи. Ключовими категоріями з точки зору прав власності є такі:

- користування як процес виробничої експлуатації об'єкта;
- володіння як фактичне панування над об'єктом;
- розпорядження як право прийняття управлінських рішень;
- відчуження з втратою прав власника;
- траст як делегування прав власності іншій особі.

Існує два підходи до класифікації форм власності.

Перший – вертикально-історичний, передбачає, що кожній цивілізації відповідає пануючий об'єкт привласнення (Аграрна цивілізація спиралася на земельну власність і сільське господарство як головну галузь. Але в межах зазначеної системи виділяють географічно-локальні форми: античну, азіатську і германську цивілізацію. Індустріальна цивілізація відрізняється домінуванням у якості головного об'єкта власності засобів і умов праці.

Постіндустріальна форма цивілізації характеризується перевагою власника інформації).

Другий – горизонтально-структурний (передбачає класифікацію економічних форм власності, її видів і типів). Умовами й критеріями цієї класифікації є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання робітника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкту та ресурси, результати управління виробництвом, механізм розподілу доходів.

Відзначимо основні типи й форми власності:

- *приватна* (індивідуальна, сімейна з використанням найманої праці або без зазначеного використання);
- *державна* (загальнодержавна, місцева (комунальна, муніципальна));
- *колективна* (кооперативна, часткова (пайова), корпоративна (акціонерна), суспільних організацій, асоціацій та ін.);
- *змішана* за участю представників не менш двох вказаних типів, зокрема, сумісна за участю іноземних учасників.

Економічний розвиток людства постійно пов'язаний з процесами зміни типів і форм власності. Принциповими є такі категорії:

- роздержавлення як комплекс заходів, які спрямовані на подолання державного монополізму;
- *приватизація* як форма роздержавлення з відчуженням колишнього об'єкта державної власності на користь недержавної особи;
- *націоналізація* як процес, протилежний приватизації;
- *денаціоналізація (реприватизація)* як процес повернення до приватних володарів об'єктів, що були раніше націоналізовані.

1.2.2 Відносини власності в Україні

Стрижнем переходу до нової системи є зміни в структурі власності шляхом роздержавлення і приватизації в таких основних формах:

- перетворення державного підприємства в господарське товариство, зокрема, акціонерне;
- викуп майна державного суб'єкта орендаром;
- викуп майна трудовим колективом;
- продаж підприємств на конкурсній (змагальній) основі.

Приватизація в Україні пройшла два основних етапи:

1) сертифікатна, або так звана «ваучерна» приватизація, коли кожний громадянин отримав приватизаційний майновий сертифікат еквівалентом 10,5 грн. протягом 1993–1997 років;

2) грошова, коли на змагальній основі визначалися нові власники або володарі контрольного пакету акцій (починаючи з 1998 р. і до нашого часу).

Але не завжди зміна типу власності є синонімом ефективного господарювання. Тому головною проблемою перехідного періоду є пошук оптимального співіснування державного, колективного та приватного секторів економіки.

Аналізуючи відносини власності в Україні, доцільно спиратися на Закон «Про власність». Проблему аналізу даного закону доцільно винести для обговорення на практичних заняттях й рекомендувати студентам самостійно ознайомитися з даним законом.

ТЕМА 1.3 ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЇЇ ОСНОВНИХ ТИПІВ

1. Економічна система: поняття, основні її типи.
2. Особливості переходу від директивно-планової до ринкової економіки. Формування економічної системи України.

1.3.1 Економічна система: поняття, основні її типи

Економічна система – історична сукупність виробничих відносин, що відповідає продуктивним силам і взаємодіє з ними, ґрунтується на основі об'єктивних законів і суб'єктивних чинників. Як складний організм економічна система має типові характеристики:

- цілісність;
- органічність;
- мобільність;
- ієрархічність.

Важливою характеристикою економічної системи є її структурні елементи:

Продуктивні сили — це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини — це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ. Система економічних відносин складається з: *техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин*, основою яких є відносини власності, які займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системоутворюючу функцію. Техніко-економічні й організаційно-економічні відносини відображають систему відносин «людина – виробництво». Соціально-економічні відносини відображають систему відносин «людина – людина».

Господарський механізм складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень. Його функція полягає у забезпеченні динамічної рівноваги у суспільному виробництві, перш за все між виробництвом і споживанням, попитом й пропозицією.

Треба підкреслити багаторівневість системи з такими основними суб'єктами:

- мікрорівень з діяльністю індивідів, сім'ї, підприємств і установ;
- метарівень з інститутами окремих регіонів, галузей, виробничих комплексів;

- макрорівень з функціонуванням державних і загальнонаціональних організацій (профспілок, об'єднань підприємців та ін.);

- мегарівень з взаємодіями міжнародних і міждержавних учасників.

Розвиток економічних систем оцінюється за такими основними критеріями:

- форми й типи власності як стрижень соціально-економічних відносин;

- технологічні способи виробництва як єдність конкретно-історичних

- продуктивних сил і організаційно-економічних відносин;

- спосіб управління і координації економічної діяльності.

Визначають такі основні типи економічних систем:

- *традиційна (патріархальна)*, характеризується: багатукладністю економіки; збереженням натурально-общинних форм господарювання; відсталою технікою й технологією; використанням ручної праці; нерозвиненою інфраструктурою; потерпає від засилля іноземного капіталу та не в міру активного перерозподілу національного доходу державою тощо;

- *командно-адміністративна*, характеризується пануванням державної власності; відсутністю конкуренції; директивним плануванням; неринковими господарськими зв'язками; управлінським характером розподілу; ігноруванням законів товарно-грошових відносин; жорсткою підпорядкованістю суб'єктів господарювання; нерозвиненістю або відсутністю ринкового менталітету тощо;

- *ринкова економіка*, характеризується різноманітністю форм власності при домінуванні приватної; пануванням товарно-грошових відносин, конкуренцією; вільним ціноутворенням, що ґрунтується на взаємодії попиту й пропозиції; свободою підприємництва; пріоритетом особистого інтересу тощо.

- *змішана*, характеризується високим рівнем розвитку продуктивних сил; розвиненою інфраструктурою; різноманітністю форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарських суб'єктів; поєднанням ринкового механізму з державним регулюванням, їх органічне перетинання; орієнтована на посилення соціальної направленості економіки; є адекватною формою функціонування сучасних розвинених країн;

- *перехідна*, характерна для країн, які вивільнилися від адміністративно-командної економіки й здійснюють трансформації до ринку, трансформаційний процес здійснюється суперечливо, бурхливо з гострими соціально-економічними потрясіннями, кризовими явищами.

1.3.2 Особливості переходу від директивно-планової до ринкової економіки. Формування економічної системи України

Перехід до ринкової економіки є досить суперечливим процесом системної трансформації усього суспільства, який породжує різні погляди на хід трансформації. У економічній теорії й практиці виділяють наступні підходи:

- критичний з пріоритетом на негативні наслідки пов'язані з корупцією, тіньовою економікою тощо;

- ліберальний з пропозицією більш послідовних й глибоких перетворень;

- компромісний з ціллю пошуку менш руйнівних шляхів розвитку.

З точки зору швидкості перетворень розрізняють дві основні стратегії дій: перша, *шокова терапія*, передбачає шляхи швидкої лібералізації цін, широку приватизацію на концептуальній основі монетаризму; друга, *градуалізм*, як компроміс засобів повільних й поетапних перетворень.

У економічній теорії й практиці виділяють наступні шляхи трансформації економіки:

- стратегія двох секторної економічної трансформації з паралельним розвитком великих підприємств під егідою державного сектору, малих й середніх структур як бази ринкового сектору;
- інституціональні теорії постіндустріального й інформаційного суспільства підкреслюють факт глобальної еволюції з всезагальними змінами для усіх попередніх систем;
- теорії соціально-ринкового господарства з регулюючою роллю держави, що створює умови для ринкового господарства й підтримки високих соціальних стандартів життя;
- теорії змішаної економіки підкреслюють поєднання ринкових й адміністративних механізмів при економічній трансформації;
- моделі ринкового соціалізму з поєднанням планових і ринкових механізмів, домінуванням власності трудових колективів тощо;
- теорії трансформаційного циклу, згідно з якими трансформація має дві фази: руйнівну у межах командної системи та конструктивну з початком перехідного періоду; одночасно можливі регресивні рухи впритул до катастрофічних дій у вигляді громадянських війн, тероризму та інших негативних наслідків.

Головною ознакою української економіки є її трансформаційний характер, рух від одного якісного стану до іншого як результат глибоких системних змін в економічній й політичній сферах. У ході трансформації повинні бути вирішені такі основні завдання:

- перебудова відносин власності шляхом роздержавлення і розвитку підприємництва;
- формування ринкової інфраструктури;
- становлення переважно ринкового ціноутворення;
- фінансова стабілізація;
- формування середнього класу як соціальної бази ринкової економіки;
- створення реальної системи адресної соціальної підтримки населення.

Умовами успіху ринкової трансформації економіки України є системність, радикальність й послідовність змін, які включають: структурну перебудову економіки, реформування фінансово-кредитної сфери, грошову реформу, створення системи соціального захисту й адаптації населення до умов ринку, лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Окреслені трансформаційні процеси при становленні нової економічної системи мають різне функціональне значення. У зв'язку з чим розрізняють:

- Системоформуючі процеси, які створюють необхідні умови для функціонування ринкової системи.

- Системостверджуючі процеси, які формують умови незворотності трансформаційного процесу та власну матеріальну основу функціонування ринкової системи.

- Системовідтворюючі процеси, які забезпечують необхідні й достатні умови для саморозвитку ринкової системи, становлення національної економіки у світовому економічному просторі.

Реальні економічні процеси, що відбуваються в Україні здебільшого мають системоформуючі й частково системостверджуючі напрями, що визначає початок процесу трансформації.

ТЕМА 1.4 ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА, ЙОГО ФАКТОРИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

1. Процес суспільного виробництва, його фази.
2. Фактори виробництва, їх взаємодія.
3. Економічна ефективність суспільного виробництва, її показники.

1.4.1 Процес суспільного виробництва, його фази

Суспільне виробництво є вихідною базою й вирішальною сферою життєдіяльності людей, основою життя й джерелом розвитку суспільства.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей, що пов'язана з перетворенням сировини й сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, які необхідні для існування й розвитку суспільства.

Характеризуючи суспільне виробництво важливо розуміти й відрізнити поняття «виробництво» і «праця».

Виробництво – широка система дій, яка створює: матеріальні й духовні блага, які необхідні для існування людини; інші умови відтворення життя людей, зокрема виробничі відносини. Отже, виробництво – це процес праці, що має завершений результативний характер.

Праця – це цілеспрямована діяльність людей щодо створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення блага має природа, що найбільш помітно у сільському господарстві, наприклад, вегетація рослин.

Зміст праці обумовлюється безпосереднім впливом продуктивних сил. Ключовими категоріями, які описують зміст праці, є такі:

- *продуктивність (продуктивна сила)* як результативність діяльності конкретного працівника з точки зору виробництва продукту;
- *інтенсивність праці* як характеристика напруги, зусиль при діяльності;
- *якість праці* як рівень професійної майстерності робітника;
- *складність праці* як риса рівня кваліфікації на підставі досвіду, освіти, навичок;
- *важкість праці* як рівень впливу роботи на стан здоров'я людини;
- *озброєність праці* як рівень її оснащення.

Характер праці відображає особливості впливу виробничих відносин на трудову діяльність. Наприклад, історичний аспект дозволяє визначити такі основні етапи розвитку трудової кооперації:

- проста кооперація на підставі ручної праці без її поділу;
- мануфактура, для якої додатково характерний поділ праці;
- фабрична кооперація з поєднанням поділу праці й використання машин і механізмів.

Таким чином, спільна взаємодія людської праці й природних чинників створюють безпосередній виробничий процес. На цей випадок доречна цитата англійського економіста XVII століття Уїльяма Петті: «Праця є батьком багатства, а земля його мати».

Характеризуючи суспільне виробництво доцільно відзначити його двоїстий характер:

- по-перше, йдеться про створення благ для подальшого споживання;
- по-друге, мається на увазі створення вартості для можливого подальшого обміну.

Виробництво як безперервний процес, що постійно повторюється, має назву *відтворення*.

У економічній теорії відрізняють виробництво у вузькому і широкому значенні;

- вузьке значення ставиться для безпосереднього створення благ;
- широке значення складається з 4-х основних фаз:
- безпосередньо виробництво (вузьке значення терміну);
- розподіл;
- обмін;
- споживання.

Розрізняють дві сфери суспільного виробництва: матеріальне й нематеріальне. Матеріальне – це сукупність галузей й сфер, які виробляють матеріально-речові блага й послуги. Нематеріальне – це сукупність галузей й сфер, що виробляють нематеріальні блага й послуги, які задовольняють духовні і соціальні потреби.

Між матеріальною й нематеріальною сферами виробництва існує тісний взаємозв'язок. Так, матеріальне виробництво створює матеріально-технічну базу для функціонування й відтворення як самого себе, так і нематеріального виробництва. Нематеріальне виробництво задовольняє потреби людей в освіті, медичному обслуговуванні, спорті, туризмі, культурі тощо, забезпечуючи тим самим умови для нормального відтворення усіх робітників, у тому числі й в сфері матеріального виробництва. У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва й послуг зростає, проявляючись як соціально-економічна закономірність і свідчить про високий рівень життя та зміну пріоритетів у задоволенні потреб. Так, у розвинених країнах у сфері нематеріального виробництва зайнято понад 50 % працездатного населення й виробляється від 60 до 75 % ВВП. В Україні ці показники нижчі, тому стратегічною задачею є прискорення розвитку галузей, що задовольняють соціальні й духовні потреби, розвиток соціальної інфраструктури.

Розвиток суспільного виробництва ґрунтується на прогресі науки й техніки.

Наука – специфічний вид людської діяльності, який виробляє нові знання.

Техніка – сукупність засобів виробництва, що використовуються у виробництві.

Технологія – особливий процес поєднання всіх факторів з метою досягнення конкретного кінцевого результату.

Науково-технічний прогрес – безперервний процес розвитку науки, техніки й технологій.

Науково-технічна революція (НТР) – якісний стрибок у розвитку знань і технологій. Останній етап НТР пов'язують з початком комп'ютерної ери. Новий етап НТР обумовив революційні зрушення в змісті й характері праці.

Виробництво є складним процесом поєднання чинників (факторів):

- особистий чинник у вигляді людини, яка працює;
- речовий чинник у вигляді засобів виробництва.

Саме процес поєднання слід розглядати з допомогою категорій характер і спосіб поєднання. *Характер поєднання* пов'язаний зі соціально-економічним аспектом виробничих відносин, насамперед, з відносинами власності. *Спосіб поєднання* описує організаційно-економічні особливості відносин, наприклад, комбінацію взаємодій особистого і речового чинників.

1.4.2 Фактори виробництва, їх взаємодія

Ресурси виробництва - сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. *Фактори виробництва* — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ; це вже реально використані в процесі виробництва ресурси, це «працюючі ресурси».

Марксистська теорія поділяла всі фактори виробництва на дві великі групи:

- *особистий фактор виробництва* – робоча сила як сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини до праці.
- *уречевлений фактор виробництва* – сукупність засобів праці, предметів праці та природних умов.

Особистий та уречевлений фактори у сукупності складають продуктивні сили й відображують систему відносин «людина-природа».

Сучасна економічна наука до складу факторів виробництва відносить: *працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію*.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, що спрямована на виробництво економічних благ і надання послуг.

Капітал – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг:

- натурально-речова форма капіталу – машини, станки, обладнання, споруди, транспортні засоби, сировина, матеріали, які задіяні у процесі виробництва.

- грошова форма певна сума грошей, необхідна для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили.

Земля як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

Наука – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення.

Інформація в сучасних умовах є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

Екологічний фактор виробництва – система спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення.

Підприємницькі здібності – особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

Жоден з факторів сам по собі не спроможний виробити продукт і принести дохід. Відсутність хоча б одного з них може призвести до руйнування системи і зробити неможливим сам виробничий процес.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує *виробничу функцію*.

Виробнича функція – це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції.

Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n).$$

Певний спосіб організації господарської діяльності представляє собою форму суспільного виробництва. В історії людства виділяють такі основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну і товарну*.

Натуральне господарство – тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб. Продукти праці не набувають товарної форми і призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

Риси натурального господарства:

- Замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою.

- Ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення.

- Відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків.

- Панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях.

Товарне господарство — це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Риси товарного виробництва:

- товарне виробництво є відкритою економічною формою господарства.

- між виробниками існують опосередковані господарські зв'язки, через обмін продуктами їхньої праці як товарами.

- розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості (це закон, який передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів), закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Основоположною категорією товарного виробництва є «товар 2. Однак історично та логічно цій категорії передувала категорія «благо». Благо — все те, що здатне задовольняти людські потреби, наприклад, плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням. Блага поділяються на: *неекономічні блага* надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.) та *економічні блага* — це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми товару. *Товар* — це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну.

Найважливішими характеристиками товару є його споживча вартість і вартість. Споживча вартість — це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини. Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживчу вартість, а суспільну споживчу вартість, тобто є споживчою вартістю для інших. Вартість товару — це уречевлена в товарі суспільна праця виробника. Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття — мінової вартості. Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного роду обмінюється на товар іншого роду.

Наведена вище концепція товару і його властивостей в економічній науці відома як *теорія трудової вартості*. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії — Адамом Смітом і Давідом Рікардо. Згодом вона розроблялась Карлом Марксом і його прихильниками.

Крім трудової теорії вартості є інші теорії, що розглядають проблему вартості. *Теорія факторів (витрат) виробництва* - визначає вартість товарів за витратами на їхнє виробництво. *Теорія попиту і пропозиції* визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну. *Теорія*

граничної корисності визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача

1.4.3 Економічна ефективність суспільного виробництва, її показники

Будь-яка виробнича діяльність є націленою на кінцевий результат. Тому підсумком виробничої діяльності є співставлення витрат виробництва та його підсумків.

Ефективність виробництва – це співвідношення результатів і витрат. Як правило, ефективність є відносним показником з чисельником у вигляді кінцевої цифри і зі знаменником у вигляді даної, початкової величини.

Наприклад, продуктивність (ефективність) праці є підсумок відношення обсягу продукції до середньоспискової чисельності робітників або витрат робочого часу:

$$Pr = P / Kc; \quad Pr = P : Ч,$$

де Pr – продуктивність праці, P – обсяг продукції;

Kc – середньоспискова кількість робітників;

$Ч$ – час роботи, що відпрацьований.

Ефективність основних фондів вимірюється з допомогою показників фондівіддачі (ФВ) та фондоозброєності (ФО):

$$ФВ = P : Ф; \quad ФО = Ф : Kc,$$

де P – обсяг продукції, $Ф$ – вартість основних фондів;

Kc – середньоспискова кількість робітників.

Ефективність використання сировини й матеріалів вимірюють за допомогою показника матеріалоемності (МЄ):

$$МЄ = M : P,$$

де M – вартість матеріалів;

P – обсяг продукції.

Існують інші часткові показники економічної ефективності, наприклад, використання інвестицій, власних активів та ін.

Узагальнений показник продуктивності можливо надати за формулою:

$$En = НД : Вн,$$

де En – ефективність національної економіки;

$НД$ – національний доход країни;

$Вн$ – загальнонаціональні витрати.

Показник екологоефективності характеризує ефективність природокористування і визначається за формулою:

$$E = Eo - (A + B + C),$$

де Eo – загальноекономічна ефективність господарюючого суб'єкту;

A – вартість природоохоронних заходів;

B – вартість витрат від забруднення навколишнього середовища;

C – вартість природних ресурсів.

Рентабельним вважається виробництво для якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

У практиці міждержавних зіставлень використовують показники валового внутрішнього продукту або валового національного доходу на душу населення.

На відміну від ефективності *економічний ефект* є абсолютною величиною і являє собою грошову користь від використання більш продуктивних чинників виробництва.

Соціальний ефект полягає у підвищенні соціальних стандартів життя, наприклад, зростанні тривалості життя, доходів на душу населення, рівня освіченості. Зазначені три величини використовує ООН для розрахунку індексу людського розвитку.

ТЕМА 1.5 ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ, ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

1. Економічні потреби: сутність та класифікація. Закон зростання потреб.
2. Економічні інтереси: сутність, основні види.

1.5.1 Економічні потреби: сутність та класифікація. Закон зростання потреб

Економічні потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер, тому що відображають відносини людей до недостатку певних благ, що пов'язаний з бажанням володіти ними. Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Потреба — це нужда у чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

У найзагальнішому вигляді виділяють потреби:

- *біологічні*, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- *соціальні*, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- *духовні* (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Економічні потреби — це потреби в економічних благах. Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

Економічні потреби класифікуються за певними критеріями:

За ступенем реалізації:

- абсолютні, які відповідають світовому рівню;
- дійсні, які типові для даної країни або регіону;
- платоспроможні.

За пріоритетністю (по А. Маслоу):

- фізіологічні;
- у безпеці й захисті;
- соціальні (у спілкуванні);
- у повазі;
- у самовираженні й самореалізації.

Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

За суб'єктами:

- індивідуальні, колективні й суспільні;
- потреби домогосподарств, підприємств і держави.

За характером виникнення:

- первинні (базові), що пов'язані із самим існуванням людини (їжа, одяг, житло, безпека, тощо);
- вторинні, що виникають й змінюються у результаті розвитку цивілізації (модний одяг, комфортне житло, тощо).

За засобами задоволення:

- матеріальні;
- нематеріальні (духовні).

За терміновістю задоволення:

- першочергові;
- другорядні.

За участю у відтворювальному процесі:

- виробничі (потреби у засобах виробництва);
- невиробничі (потреби у предметах споживання).

За можливістю задоволення:

- насичені, втомовані (мають чітку межу й можливе повне задоволення);
- ненасичені, невтомовані (не можуть бути задоволені, не мають меж насиченості).

Носіями економічних благ виступають найрізноманітніші товари та послуги. В їхній сукупності розрізняють:

- *споживчі блага* (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і *виробничі блага* (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ);
- *матеріальні блага* (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і *нематеріальні блага* (створюються у сфері нематеріального виробництва);
- *теперішні блага* (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і *майбутні блага* (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися у майбутньому) тощо.

Безперервний економічний та духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення. Безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення.

Вирішення протиріччя між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

Виявлення шляхів найкращого застосування обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення безмежних потреб пов'язане з постійною оцінкою та відбором альтернативних варіантів підвищення ефективності економіки.

Розуміння потреб споживачів та вміння задовольнити ці потреби одночасно з раціональним використанням обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Задоволення потреби супроводжується отриманням корисності. При цьому діє *закон спадної граничної корисності*, за яким кожна додаткова одиниця блага, що споживається, приносить людині менше задоволення, ніж попередня.

Виділяють наступні етапи розвитку потреб:

- 1-й етап при домінуванні матеріально-речових потреб (до кінця 50-х років XX століття);
- 2-й етап з перевагою потреб у соціальних послугах (до нашого часу);
- 3-й етап при пріоритетності вільного часу почав формуватися у 80-90 роки XX століття.

1.5.2 Економічні інтереси: сутність, основні види

Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

Економічний інтерес — це усвідомлене бажання економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, тобто економічні інтереси є усвідомлені потреби.

Суб'єкти економічних інтересів — окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці: економічні інтереси домашніх господарств спрямовані на максимізацію корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів; економічні інтереси підприємців спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції; економічні інтереси держави спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

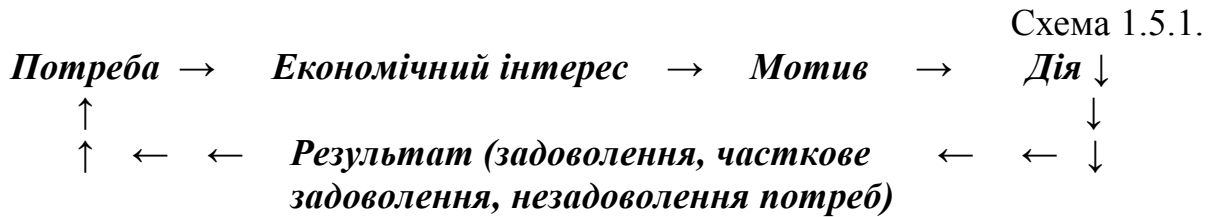
Об'єкти економічних інтересів — економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Економічні інтереси можливо класифікувати:

- *За суб'єктами*: державні; групові (колективні); особисті (індивідуальні).
- *За об'єктами*: матеріальні (майнові, фінансові); духовні (інтелектуальні); соціальні (влада, місце у суспільстві).
- *За ступенем усвідомлення*: дійсні; бажані.
- *За способом реалізації*: завдяки зростанню доходів; за рахунок накопичення колективного й національного багатства; за рахунок підвищення соціально-економічної ефективності.
- *За ознакою часу*: поточні; перспективні.

Отже, економічні інтереси є формою вияву економічних потреб, відображають певний рівень та динаміку задоволення економічних потреб, спонукають економічних суб'єктів до діяльності для задоволення потреб.

Економічний інтерес, як усвідомлене бажання задовольнити певну потребу викликає внутрішнє бажання до конкретних дій, які направлені на об'єкт уваги, певну ціль. Спонукання ж економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення потреб (чи не задоволення), таким чином утворюючи логічний ланцюжок активної діяльності, який подано у схемі 1.5.1.



Система взаємопов'язаних та взаємодіючих інтересів суспільства завжди суперечлива. Єдності інтересів можливо досягти у процесі їх взаємодії та взаємореалізації. До шляхів поєднання економічних інтересів відносять: субординоване підпорядкування одних економічних інтересів іншим, координоване погодження різноманітних інтересів усіх економічних суб'єктів. Механізм погодження економічних інтересів визначається економічною системою. Відповідно кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму узгодження економічних інтересів.

ТЕМА 1.6 ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

1. Проблема обмеженості економічних ресурсів. Крива виробничих можливостей, її графічний аналіз.
2. Закони обмеження природних ресурсів, зниження енергетичної ефективності природокористування, падіння природно – ресурсного потенціалу.

1.6.1 Проблема обмеженості економічних ресурсів. Крива виробничих можливостей, її графічний аналіз

Людина існує у світі обмежених можливостей. Не тільки окрема людина, але й все суспільство, існує у світі обмежених можливостей, незважаючи на те, що за віки своєї історії людство суттєво розширило межі цих обмежень. Але й сьогодні обмеженість наявних ресурсів залишається важливою проблемою.

У процесі вибору, який нав'язаний обмеженістю наявних ресурсів, люди стикаються з необхідністю вирішення трьох фундаментальних завдань: *Що*, тобто, які товари чи послуги і в якій кількості виробляти? *Як*, тобто за допомогою яких обмежених ресурсів й технічних засобів, виробляти необхідні людям блага? *Для кого* виробляти ці обмежені миттєві блага?

При обговоренні цих та інших, пов'язаних з ними завдань, економісти широко використовують різного роду моделі, що дозволяють у компактній формі отримати певні результати.

Спробуємо за допомогою найпростішої моделі сформулювати основну економічну проблему, «що, як і для кого виробляти?». Припустимо, що мешканці якоїсь гіпотетичної країни можуть використовувати свої природні й людські ресурси для виробництва засобів виробництва і предметів споживання. Побудуємо графік виробничих можливостей цієї країни (рис. 1.6.1).

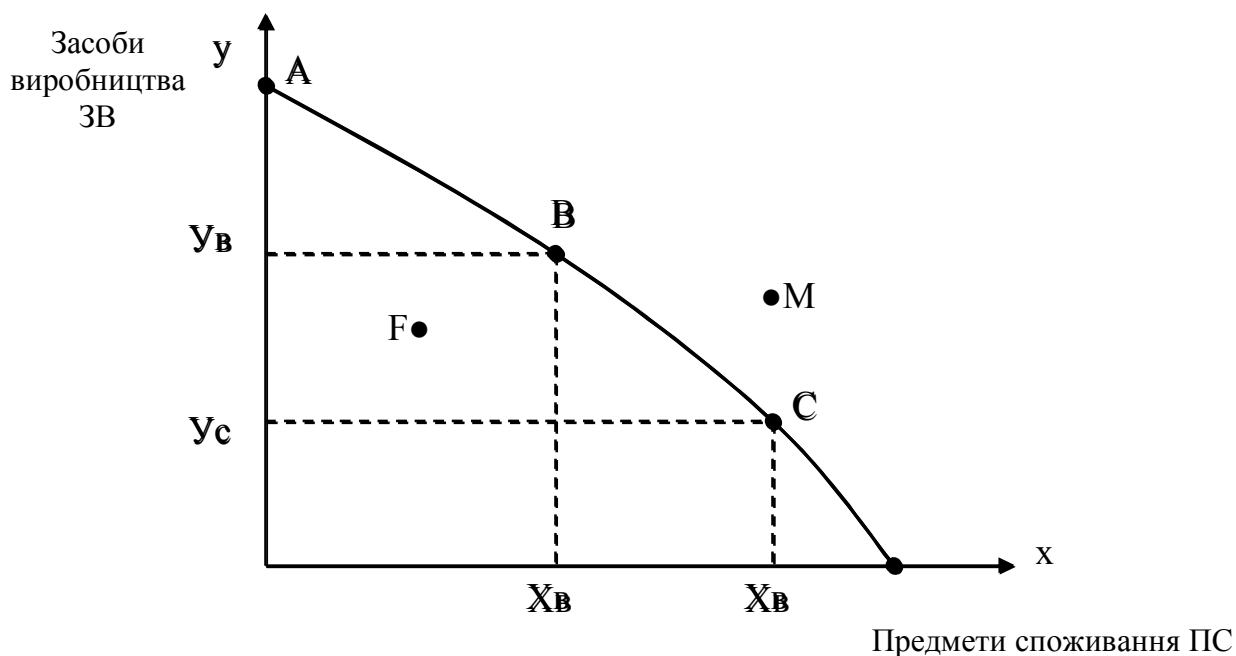


Рисунок 1.6.1 – Графік виробничих можливостей.

На осі абсцис будемо відкладати кількість предметів споживання (X), на осі ординат – кількість засобів виробництва (Y). Крива $ABCD$, що має назву *крива виробничих можливостей*, характеризує максимально можливі обсяги виробництва засобів виробництва і предметів праці при використанні усіх наявних ресурсів. Це означає, що кожна точка на цій кривій показує певну комбінацію товарів цих двох видів. Наприклад, точка B показує комбінацію X_B одиниць предметів споживання і Y_B одиниць засобів виробництва.

Графік кривої виробничих можливостей дозволяє мати більш чітке уявлення про три взаємопов'язані поняття: обмеженість ресурсів, вибір, витрати.

Точка F , що знаходиться у межах виробничих можливостей, показує таку комбінацію засобів виробництва й предметів споживання, яка значно менша за можливий обсяг при ефективному використанні всіх ресурсів. Якщо вибрати цю точку, то матимемо недовикористання ресурсів (наприклад, безробіття) або низьку ефективність використання ресурсів (наприклад, великі витрати, у тому числі й робочого часу).

Точка M характеризує такий випуск продукції, який є недосяжним при повному використанні наявних ресурсів та існуючих технологій.

Таким чином, крива $ABCD$ (межа області виробничих можливостей) характеризує одночасно й можливий, й бажаний обсяг виробництва. Точки на самій кривій $ABCD$ представляють різні можливі сполучення обсягів випуску засобів виробництва і предметів споживання, необхідно вибрати ту комбінацію, що є найбільш ефективною.

Порівняємо точки **В** і **С**. Якщо вибрати точку **В**, то віддаємо перевагу більшому виробництву засобів виробництва (**Ув**) і меншій кількості предметів споживання (**Хв**). Якщо вибираємо точку **С**, отримаємо протилежну ситуацію. При переході від точки **В** до точки **С** отримаємо додатково $\Delta X = OX_c - OX_v$ у одиницях предметів споживання, жертвуючи $\Delta Y = OY_c - OY_v$ одиниць засобів виробництва.

Кількість одного товару, яку необхідно принести в жертву для збільшення виробництва іншого товару на одиницю, називають альтернативними витратами, або витратами втрачених можливостей.

Далі розглянемо форму кривої АВСД. Вона випукла праворуч – догори. Це пов'язано з тим, що одні ресурси можуть більш продуктивно використовуватись при виробництві предметів споживання, інші – засобів виробництва. Рухаючись по межі виробничих можливостей праворуч – донизу і змінюючи таким чином структуру виробництва на користь збільшення випуску предметів споживання, у виробництво залучається все більше малоефективні для виробництва предметів споживання ресурси. Тому кожна додаткова одиниця випуску предметів споживання буде вимагати все більшого скорочення виробництва засобів виробництва. У міру наближення до будь-якої з осей координат нахил кривої (до даної осі) буде зростати, а це призводить до зростання альтернативних витрат.

Чи може суспільство вийти за межі своїх виробничих можливостей? Чи може зсунутися КВМ догори і праворуч? Безумовно, так. Або за рахунок технічних та економічних нововведень, або за рахунок збільшення виробничих ресурсів (відкриття нових природних копалин, включення у виробничу діяльність тих, хто раніше не працював і т.п.). Якщо нові технологічні процеси будуть впроваджуватися одночасно й рівномірно у всіх галузях, то зсув КВМ буде таким, як показано на графіку (рис. 1.6.2). Точка М, що знаходилась поза межами першої КВМ, стане тепер досяжною.

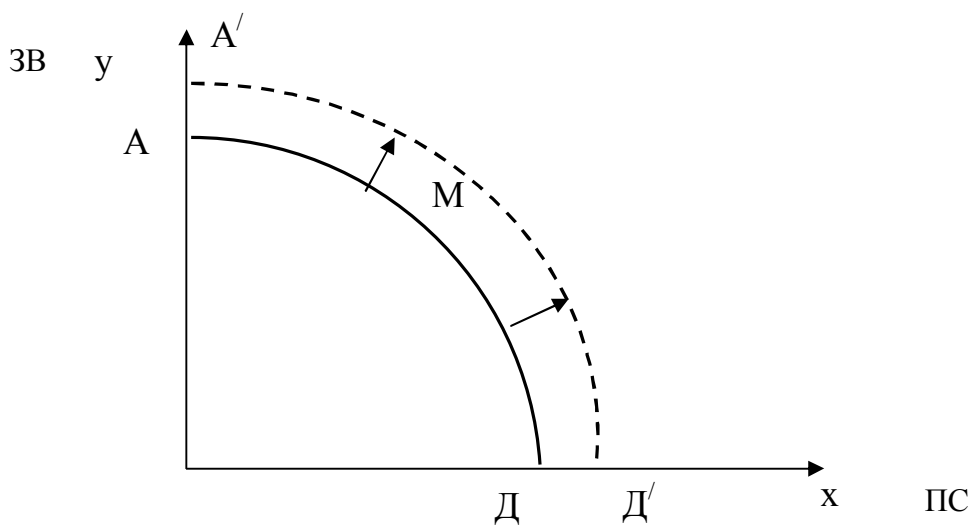


Рисунок 1.6.2 – Рівномірне розширення виробничих можливостей

Якщо нововведення будуть здійснюватися більше в галузях, що виробляють засоби виробництва, збільшення області виробничих можливостей буде зміщено праворуч, що відображає графік на рисунку 1.6.3.

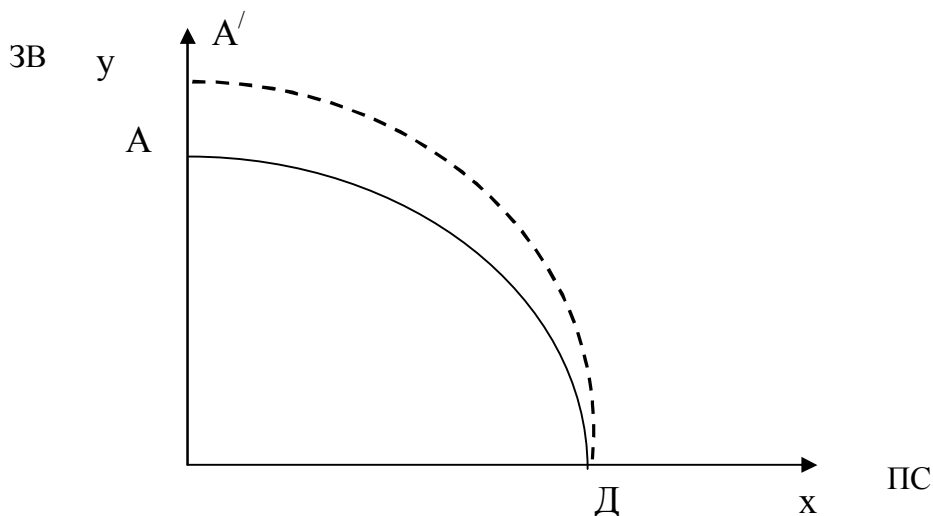


Рисунок 1.6.3 – Перекіс у бік виробництва засобів виробництва

Якщо нововведення будуть здійснюватися у галузях, що виробляють предмети споживання, збільшення області виробничих можливостей буде зміщено праворуч донизу, що відображає графік на рисунку 1.6.4.

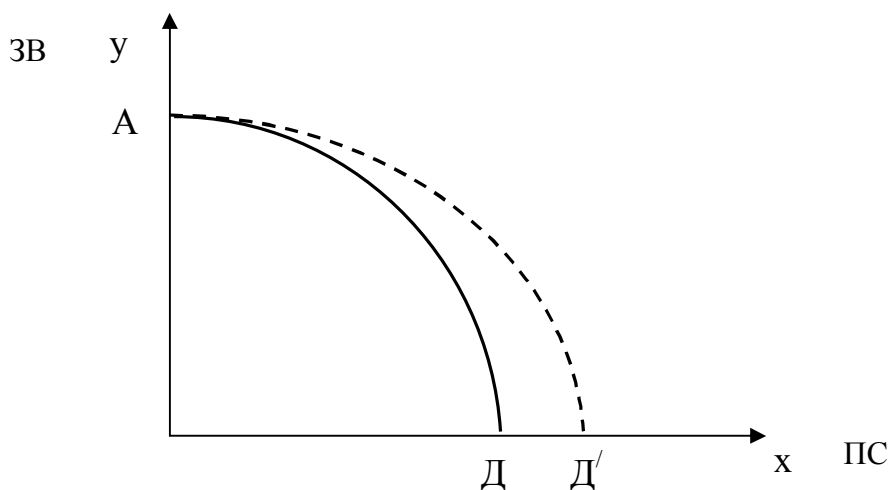


Рисунок 1.6.4 – Перекіс у бік виробництва предметів споживання

За умов обмеженості ресурсів проблема вибору, що є продовженням конкуренції за використання обмежених ресурсів, непереможна, а боротьба з нею є безплідною. Можна примусити конкуренцію прийняти ту чи іншу форму, полегшити чи утруднити здійснення вибору. Завдання полягає не у знищенні конку-

ренції, а в тому, щоб надати їй цивілізованої форми, примусити її працювати на благо людей.

Таким чином, КВМ дозволяє продемонструвати такі фундаментальні економічні поняття, як обмеженість ресурсів, проблема вибору, альтернативні витрати.

Людство виробило декілька способів упорядкованого розподілу обмежених ресурсів та результатів виробництва між конкуруючими цілями.

1.6.2 Закони обмеження природних ресурсів, зниження енергетичної ефективності природокористування, падіння природно-ресурсного потенціалу

Право природокористування - система юридичних норм і засобів, спрямованих на врегулювання відносин щодо ефективного використання, відновлення та охорони природних ресурсів, забезпечення багатогранних матеріальних, економічних і соціальних інтересів та законних прав суб'єктів природокористування. Таким чином, під правом природокористування мається на увазі інститут загальної частини екологічного права, в якому об'єднані норми, які визначають загальні положення для права користування всіма видами природних об'єктів, включаючи і норми, які регулюють їх комплексне використання.

Розрізняють наступні види права природокористування:

Об'єктивне право, яке включає механізм правового регулювання і забезпечення праввідносин природокористування:

- норми, які визначають підстави виникнення, зміни права природокористування;
- норми, що встановлюють комплекс прав і обов'язків природокористувачів;
- форми і види праввідносин природокористування;
- юридичні засоби захисту прав суб'єктів праввідносин природокористування;
- норми, які встановлюють підстави припинення права природокористування.

Суб'єктивне право, яке включає сукупність повноважень особи щодо використання, відтворення та захисту природних ресурсів:

- сукупність прав і обов'язків щодо виникнення суб'єктивного права природокористування та його захисту;
- сукупність прав і обов'язків щодо володіння об'єктами природокористування;
- сукупність прав та обов'язків щодо використання об'єктів природокористування;
- сукупність прав і обов'язків щодо зміни та припинення суб'єктивного права природокористування;
- сукупність прав, обов'язків, щодо захисту порушеного суб'єктивного права природокористування.

Зміст права природокористування – сукупність прав і обов’язків суб’єктів права природокористування (природокористувачів), обумовлених нормами чинного законодавства чи відповідною угодою на користування природними ресурсами (договором оренди тимчасового, короткострокового або довгострокового користування).

Право природокористування як комплексний правовий інститут поділяється на види, що відповідно до норм екологічного законодавства здійснюється за різними класифікаційним ознаками. Так, за типом природного об’єкта, який використовується, право природокористування поділяється на:

- Право землекористування;
- Право водокористування;
- Право надрокористування;
- Право лесокористування;
- Право користування об’єктами тваринного світу;
- Право користування об’єктами рослинного світу (нелесної рослинності);
- Право користування територіями та об’єктами природно заповідного фонду.

За поширеністю і правовими підставами виникнення розрізняється право загального та право спеціального природокористування.

Право загального природокористування означає гарантовану законом можливість всіх громадян користуватися здоровим навколишнім природним середовищем та обов’язковим виконанням встановлених правил його охорони.

Право спеціального природокористування встановлюється і регулюється державою в інтересах цільового використання природних ресурсів в процесі їх господарської експлуатації та рекреаційного використання. Воно включає право землекористування, лісокористування. Основою для його виникнення є акт компетентного органу держави про надання відповідного ресурсу в користування і господарську експлуатацію за його цільовим призначенням.

За термінами, на які надається право природокористування, виділяється право постійного і право тимчасового природокористування. Різний рівень охоронного режиму встановлений для користування природними ресурсами загальнодержавного та місцевого значення. За способами виникнення право природокористування поділяється на первинне і вторинне (щодо землі, води, лісів). За ознакою можливості доступу до відповідного природного об’єкту інших користувачів законодавство виділяє відокремлене і невідокремлене природокористування. Можливе розділення права природокористування на види і за іншими класифікаційним критеріями.

Проблеми та напрямки розвитку мінерально-сировинної бази, відновлення природних ресурсів, раціонального природокористування та ресурсозбереження, охорони навколишнього середовища, екологічної безпеки, поведінки з відходами в техногенно напружених регіонах закріплені рядом законодавчих актів України, Указами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів, знайшли своє відображення в державних і обласних програмах. Так, стратегічною галуззю України є вугільна, шляхи розвитку якої відображені в проектах

Державної Програми «Українське вугілля», програми науково-технічного розвитку Донбасу на період до 2020 р.

Таким чином, правова регуляція природокористування здійснюється через систему керівних, зобов'язуючих і заборонних норм права. Керівні норми встановлюють умови та порядок виникнення права користування природними ресурсами, визначають межі поведінки природокористувачів, надають їм необхідні гарантії реалізації та охорони їх прав та ефективного виконання покладених на них обов'язків. Зобов'язуючі норми спрямовані на регуляцію виконання природокористувачами правил використання природного багатства, планів та заходів, в галузі використання та відновлення природних ресурсів, збереження і поліпшення природного середовища.

ЗМ 2 МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Тема 2.1 Попит та пропозиція як характеристики ринку.

Тема 2.2 Теорія споживчого вибору.

Тема 2.3 Теорія фірми та ринкова пропозиція.

Тема 2.4 Теорія ринкових структур та ринок факторів виробництва.

Тема 2.5 Мікроекономіка суспільного сектору.

ОСНОВНІ ОПОРНІ ПОНЯТТЯ ЗМІСТОВОГО МОДУЛЯ (ЗМ 2)

Абсолютно еластичний попит. Величина попиту. Величина пропозиції. Взаємодія попиту і пропозиції. Еластичний попит. Еластичність попиту. Еластичність попиту за доходом. Закон попиту. Закон пропозиції. Нееластичний попит. Одинична еластичність. Перехресна еластичність попиту. Попит. Пропозиція. Прямий коефіцієнт еластичності попиту за ціною. Ринкова пропозиція. Ринкова ціна. Ринковий попит. Цінова еластичність пропозиції.

Бюджетна лінія. Бюджетне обмеження. Виробничі можливості. Гранична корисність. Гранична норма заміщення (субституції). Економічний вибір. Економічні ресурси. Ефект доходу. Ефект заміщення. Загальна (сукупна) корисність. Карта байдужості. Корисність. Крива байдужості. Рівновага споживача (оптимальний вибір). Цінність блага.

Бухгалтерські витрати. Бухгалтерський прибуток. Виробнича функція. Довгостроковий період. Економічний прибуток. Загальний (валовий) доход. Загальний продукт. Закон спадної віддачі. Ізокванта. Ізокоста. Карта ізоквант. Короткостроковий період. Фірма. Ринкова пропозиція.

Диференціація продукції. Досконала конкуренція. Економічна рента. Земельна рента. Конкуренція. «Ламана» крива попиту. Лідерство за цінами. Мінімальна ціна. Мінімальний прибуток. Монополістична конкуренція. Монополія. Монопольна ціна. Монопольна влада. Нецінова конкуренція. Не відновлювані ресурси. Номінальна процентна ставка. Олігополія. Оптимізація. Позичковий відсоток. Попит на фактори виробництва. Потенційна конкуренція. Прибуток. Проценти. Реальна процентна ставка. Ринки факторів виробництва. Ринкова структура. Рівновага (оптимум) виробника. Цінова дискримінація. Змішані блага. Зовнішні ефекти (екстерналії). Суспільні блага.

ТЕМА 2.1 ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ РИНКУ

1. Попит: поняття, крива, закон, фактори. Еластичність попиту, її ступені та коефіцієнти.

2. Пропозиція: поняття, крива, закон, фактори. Еластичність пропозиції, її фактори та коефіцієнти.

3. Ринкова рівновага, проблеми її сталості.

2.1.1 Попит: поняття, крива, закон, фактори. Еластичність попиту, її ступені та коефіцієнти

Попит (D - Demand) - це забезпечене грошима бажання придбати товар або послугу за деякою ціною з можливих у певний період часу. Зазначимо, що поняття «попит» відбиває і бажання, і можливість споживача придбати за деякою ціною товар або послугу, бо одного «бажання» недостатньо, тому що «бажання» не може реалізуватися, а отже, не відбивається ринком. Тому важливою є друга умова – «можливість» (спроможність) придбати товар чи послугу.

Закон попиту є корінною властивістю попиту і виявляє зворотну залежність між ціною товару та величиною попиту на цей товар або послугу за решти рівних умов. В основі закону попиту лежать такі положення:

1. Здоровий глузд у поведінці споживача та елементарні спостереження дійсності погоджуються із законом попиту.

2. Споживання підвладне дії принципу поступового зниження граничної корисності, тобто принципу, згідно з яким кожна наступна одиниця даного продукту приносить менше і менше задоволення, а значить, споживачі купують додаткові одиниці продукту лише за умови, що ціна його знижується.

3. Ефект доходу. Вказує на те, що при більш низькій ціні споживач може дозволити собі купити більше даного товару, не відмовляючи собі в придбанні якихось альтернативних товарів. Інакше кажучи, зниження ціни товару збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він у змозі купити більшу кількість даного товару, ніж раніше (колись). Більш висока ціна призводить до протилежного ефекту.

4. Ефект заміщення. Виражається в тому, що при більш низькій ціні в людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічного, але відносно дорожчого. Споживачі завжди схильні замінити дорогі продукти більш дешевими.

Ефекти доходу і заміщення поєднуються, а це приводить до того, що у споживача виникає спроможність (здатність) і бажання купувати більшу кількість продукту за більш низькою ціною, ніж за високою.

Попит може бути виражений таблично, графічно і аналітично.

Таблиця 2.1.1 – Таблиця попиту

Р (грош. од.)	Q _D (шт.)
15	5
9	15
4	20

Попит – це вся таблиця. Величина попиту – це кількість товарів, що може бути куплена за деякою ціною за незмінних інших умов. Величина попиту подана одним рядком таблиці.

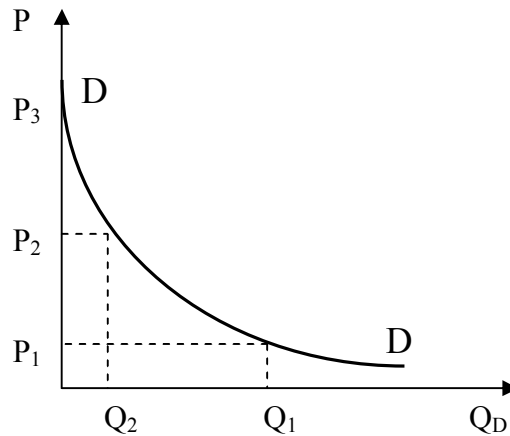


Рисунок 2.1.1 – Крива попиту

Графічно попит відбиває крива попиту (DD), яка має негативний нахил, що відповідає закону попиту. Кожна точка на кривій DD показує, яку максимальну кількість товару згоден купити споживач при кожній ціні. Ціна P_3 - границя попиту, при якій покупки припиняються.

Крива попиту не має статистичного характеру, це гіпотеза про те, що б було на ринку у відповідний момент часу при різних можливих цінах. Це крива типу «якщо – то». Крива попиту може бути прямою лінією, кривою різної форми. Відповідно вона описується по-різному, спеціально підібраними формулами.

Попит заданий аналітично. Залежність попиту від ціни називається функцією попиту від ціни.

$$Q_D = f(p),$$

де Q_D - величина попиту, p - ціна товару.

Модель попиту може бути однофакторною: $Q_D = 300 - 8p$, а може бути і багатфакторною:

$$Q_D = 0,3 - 0,02p - 0,8S_a + 0,1 I.$$

де Q_D - величина попиту на автомобілі, p - ціна, S_a - кількість автомобілів, використаних на душу населення у попередньому році, I - доход на душу населення після сплати податків.

Один і той же взаємозв'язок даних про ціни та покупки можна описати прямою чи зворотною функцією. Пряму функцію ми розглянули вище. Зворотна функція попиту має вигляд: $p = h(Q)$. Це інша інтерпретація кривої попиту, кожна точка якої показує максимальну ціну - (ціну попиту), яку покупець згоден сплатити за дану кількість товару.

Виділяють цінові та нецінові фактори попиту. Механізм дії цінового фактора (ціна даного товару або послуги) закладений у законі попиту. До нецінових факторів відносять:

- Смаки і переваги споживачів;
- Число покупців;

- Доход споживачів;
- Ціни на сполучені товари;
- Сподівання споживачів.

Звернемо увагу на різницю двох понять, які часто плутають. Це поняття «зміна величини (обсягу) попиту» і «зміна попиту». Зміна величини (обсягу) попиту викликається дією цінових факторів, означає пересування від однієї точки до іншої за постійною кривою попиту (див. рис. 2.1.2). Зміна попиту, пов'язана з неціновими факторами попиту, приводить до зміщення усієї кривої попиту (див. рис. 2.1.3), або зміни усієї таблиці попиту.

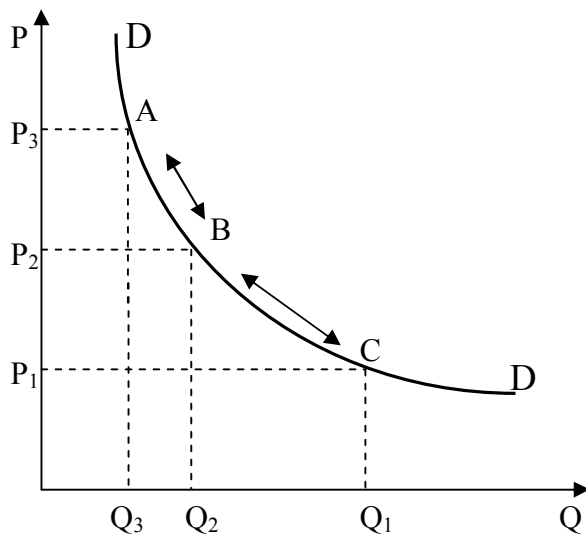


Рисунок 2.1.2. – Крива попиту
(зміна величини попиту)

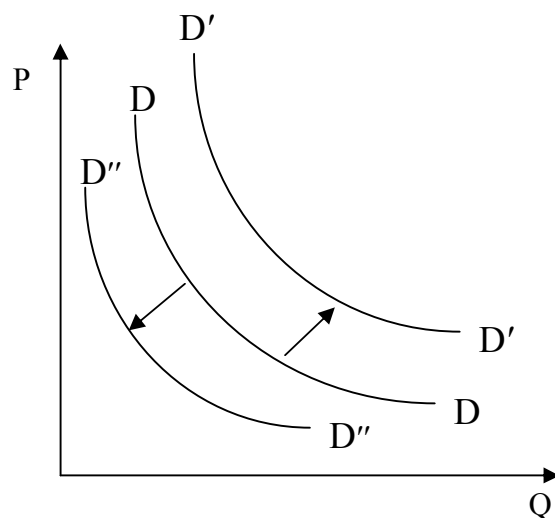


Рисунок 2.1.3. – Крива попиту
(зміна попиту)

Зауважимо, що розрізняють попит окремого покупця (індивідуальний попит), який ми охарактеризували, і сумарний попит споживачів на окремий товар (ринковий попит).

Існує тісний взаємозв'язок соціальних і кількісних характеристик функціонування ринкової системи. Такою кількісною характеристикою ринку, придатною для опису і дослідження об'єктивних процесів розвитку попиту і пропозиції, служить поняття еластичності.

За сучасних умов поняття «еластичність» трактують широко. Його розглядають як функціональну залежність різноманітних економічних процесів від динаміки факторів, що їх визначають та застосовують при аналізі попиту, пропозиції, в апараті виробничих функцій.

Першим серед інших понять еластичності в економічній теорії застосовували еластичність попиту. Еластичність попиту дозволяє ретельно вивчити реакцію споживачів на зміни умов продажу на даному ринку. З точки зору економічного аналізу, найбільше значення має еластичність попиту за ціною, бо найбільш «оперативно» попит реагує на зміни цін.

Еластичність попиту - це міра реакції попиту на зміну якогось фактору попиту. Цінова еластичність попиту вимірюється коефіцієнтом еластичності попиту за ціною.

Прямий коефіцієнт еластичності попиту за ціною (E^P_d) – це частка від ділення процентної зміни величини попиту і процентної зміни величини цін товару. Це міра можливої реакції споживача на зміну ціни. Величина, зворотна коефіцієнту еластичності, називається гнучкістю ціни. Графічно коефіцієнт еластичності попиту приблизно відображає нахил кривої попиту.

Фактори еластичності попиту за ціною:

1. Наявність у товару замінників: чим їх більше, тим більшою є еластичність попиту цього товару.
2. Доход споживачів: чим він вищий, тим менша еластичність.
3. Питома вага видатків на даний товар у доході споживача: чим вона вища, тим більша еластичність.
4. Вид товару: найбільш жорстким є попит на ті товари, які є необхідними, з точки зору споживача.
5. Фактор часу. Для більшості товарів попит більш еластичний для тривалого, ніж для короткого проміжку часу, бо людям потрібен час, щоб змінити споживчі звички. Винятком є товари тривалого користування.
6. Час випуску товару. Для новинок попит жорсткий, масові товари мають еластичний попит.

Розрізняють п'ять ступенів еластичності попиту:

1. *Абсолютно нееластичний попит* (зміни ціни не призводять до зміни величини попиту) $E^P_d < 0$.

2. *Нееластичний попит*, коли $0 > E^P_d < 1$.

Істотна зміна ціни призводить до незначної зміни величини попиту.

3. *Одинична еластичність*, коли $E^P_d = 1$.

Зміна ціни приводить до пропорційної зміни величини попиту.

4. *Еластичний попит*, коли $E^P_d > 1$. Величина попиту змінюється швидше зміни цін. Для товарів еластичного попиту підвищення ціни призводить до скорочення загальної виручки від продажу. Ціну вигідно знижувати, якщо є можливість збільшити величину збуту, тоді загальна виручка від продажу зростає.

5. *Абсолютно еластичний попит*. Це гіпотетичний випадок. Величина попиту падає до нуля у випадку зростання цін. Величина попиту прямує до нескінченності при зменшенні ціни.

Розрахунок коефіцієнтів еластичності попиту за ціною.

Коефіцієнт еластичності попиту, розрахований для деякої ділянки кривої попиту, називається *середнім (або дуговим) коефіцієнтом еластичності попиту* і визначається за формулою:

$$E^P_d = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P},$$

де ΔQ - зміна величини попиту;

ΔP - зміна ціни.

$$Q = \frac{Q_1 + Q_2}{2}; \quad P = \frac{P_1 + P_2}{2}.$$

Коефіцієнт еластичності попиту можна визначити і для будь-яких точок на кривій попиту. Такий коефіцієнт еластичності попиту називається *точковим* (або миттєвим) *коефіцієнтом еластичності попиту*, і визначається за формулою:

$$E^P_D = (Q_D)' \cdot \frac{P}{Q}.$$

Еластичність попиту за доходом. Вона показує міру зміни попиту при зміні доходу споживача. Визначається як відношення відсоткової зміни величини попиту до відсоткової зміни доходу споживача.

Або за формулою :

$$E^I_D = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I},$$

де ΔQ - зміна величини попиту;

ΔI - зміна доходу споживача.

$$Q = \frac{Q_1 + Q_2}{2}; \quad I = \frac{I_1 + I_2}{2}.$$

Звичайно, $E^I_D > 0$, але для товарів Гіффена $E^I_D < 0$.

Перехресна еластичність попиту, характеризує зміну попиту на товар після зміни ціни іншого товару. Визначається за формулою:

$$E^n_D = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} : \frac{\Delta P_y}{P_y},$$

де E^n_D - коефіцієнт перехресної еластичності попиту;

ΔQ_x - зміна величини попиту на товар X;

ΔP_y – зміна ціни товару Y.

Якщо $E^n = 0$, тоді дані товари незалежні. Якщо товари взаємозамінні, то $E^n > 0$, якщо $E^n < 0$, то товари взаємно доповнюють один одного. Таким чином, за величиною перехресної еластичності попиту можна судити про ступінь заміності або доповнюваності товару.

Еластичність попиту має варіанти практичного застосування: політика цін, податкова політика, соціальна політика, політика заробітної плати.

2.1.2 Пропозиція: поняття, крива, закон, фактори. Еластичність пропозиції, її фактори та коефіцієнти

Пропозиція (S - supply) - це бажання продати товар чи послуги, це загальна кількість товарів чи послуг, які є на ринку або які можуть на нього надійти, при різних можливих цінах.

Закон пропозиції відображує пряму залежність величини пропозиції від ціни товару за решти рівних умов (чим вища ціна товару, тим більша кількість товару пропонується; нижча ціна обумовлює менший рівень пропозиції).

Пропозицію можна подати таблично, графічно і у вигляді функції.

Таблиця 2.1.2 – Таблиця пропозиції

Р (гр.од.)	Q _s (шт.)
5	60
4	50
3	35
2	20
1	10

Графічно пропозиція подана кривою SS (рис. 2.1.4.), яка має позитивний нахил, що підтверджує закон пропозиції. Крива SS – це графічне зображення залежності пропозиції від цін.

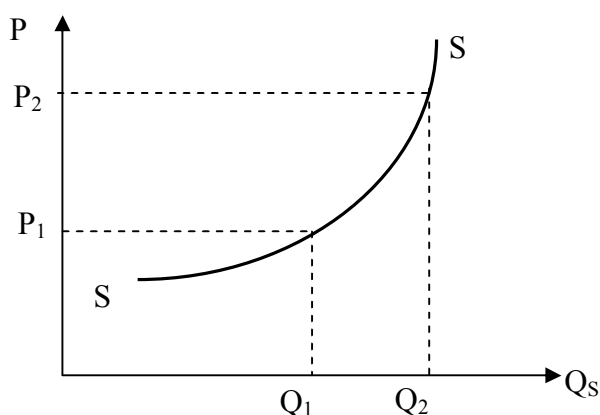


Рисунок 2.1.4 – Крива пропозиції

Аналітично функція пропозиції від ціни $Q_s = f(p)$ виражає залежність величини пропозиції даного товару від його ціни, (де Q_s - величина пропозиції, p - ціна даного товару). Функція $Q_s = f(p)$ - частковий випадок функції пропозиції, залежності пропозиції від факторів, що її визначають:

$$Q_s = f(P, P_a, P_b, \dots, K, C, Z),$$

де Q_s - величина пропозиції; P - ціна даного товару;

P_a, P_b - ціни на ресурси та інші товари;

K - технологія виробництва;

C - податки або дотації;

Z - сподівання виробників тощо.

Зауважимо, що існує відмінність двох понять: «зміна величини пропозиції» і «зміна пропозиції». Зміна величини пропозиції означає пересування від однієї точки до другої за постійною кривою пропозиції товару, пов'язана з дією цінового фактору.

Зміна пропозиції пов'язана з неціновими факторами пропозиції і означає зміщення кривої пропозиції праворуч униз або ліворуч уверх.

Нецінові фактори (детермінанти) пропозиції:

1. Ціни на ресурси.
2. Технологія виробництва.
3. Податки та дотації.
4. Ціни на інші товари.
5. Сподівання виробників.
6. Число продавців на ринку.

Еластичність пропозиції за ціною – це міра зміни величини пропозиції товару при зміні ціни даного товару. Визначається як відношення відсоткової зміни величини пропозиції до відсоткової зміни ціни, або за формулою середньої точки:

$$E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{Q_s} : \frac{\Delta P}{P},$$

де ΔQ_s – зміна величини пропозиції;

ΔP – зміна ціни;

$$Q_s = \frac{Q_{s1} + Q_{s2}}{2}; \quad P = \frac{P_1 + P_2}{2}.$$

Коефіцієнт еластичності пропозиції можна визначити і для будь-якої точки на кривій пропозиції. Такий коефіцієнт називають точковим (або миттєвим) і визначають за формулою:

$$E_s^P = (Q_s)' \cdot \frac{P}{Q_s}.$$

Оскільки обсяг пропозиції – неспадна функція ціни, то еластичність пропозиції, зазвичай, позитивна величина.

Для миттєвого періоду, коли продукт вже вироблено, його кількість є величина постійна, $E_s^P = 0$. У короткостроковому періоді пропозиція може якоюсь мірою пристосовуватися до змін ціни на певній частині кривої пропозиції, а $E_s^P > 0$. Однак при цьому можливості виробництва обмежені і в міру наближення до гранично можливого обсягу еластичність пропозиції знижується, добігаючи нуля. У довгостроковому періоді можливості пристосування розширюються, а коефіцієнт еластичності зростає. Обмеженість пропозиції при цьому, зазвичай, не відіграє суттєвої ролі.

2.2.3 Ринкова рівновага, проблеми її сталості

Діставши деякі уявлення про попит і пропозицію, перейдемо до аналізу їх взаємодії. З'єднаємо на одному графіку лінії попиту і пропозиції (рис. 2.1.5.).

Координатами точки Е є рівноважна ціна P_E та рівноважний обсяг Q_E .

У цій точці досягається рівність: $Q_E = Q_s = Q_D$, де Q_s - обсяг пропозиції; Q_D - обсяг попиту; Q_E - рівноважний обсяг.

Ринкова рівновага встановлюється за таких цінах та кількостей товарів, при яких збалансовані сили, що діють на ринку, тобто, коли кількість товару, яку покупці хочуть купити, відповідає кількості товару, яку продавці хочуть продати та коли відсутня тенденція зміни ціни й кількості.

Уявімо собі, що через якусь причину ціна відхилилася від первісного рівноважного значення P_E . Постає запитання: Чи повернеться ринок протягом певного часу до первісного стану рівноваги в точці E й ціна набере первісного значення P_E або це не відбудеться? Ця проблема має назву проблеми сталості рівноваги.

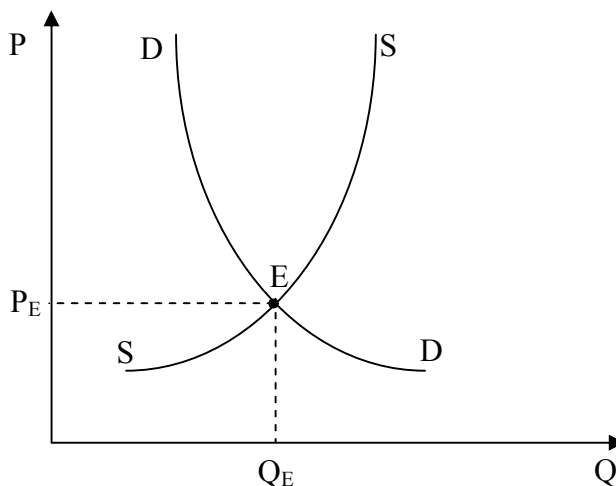


Рисунок 2.1.5 – Криві попиту і пропозиції, що мають поєднання «ціна – обсяг», при яких досягається рівновага: DD - графічне зображення функції попиту; SS - графічне зображення функції пропозиції

Механізм відновлення ринкової рівноваги, як і функціонування ринку в цілому, найбільш ефективний за умов досконалої (чистої) конкуренції.

Досконала конкуренція – це ринок, на якому численні виробники, що вільно входять і залишають ринок, пропонують численним покупцям якийсь стандартний продукт. Кожний виробник володіє дуже малою часткою у загальному випуску, тому не має можливості впливати на ціну, а тільки пристосовується до ціни, яку встановив ринок.

Механізм відновлення рівноваги (за Вальрасом). Звернімося до рисунку 2.1.6.

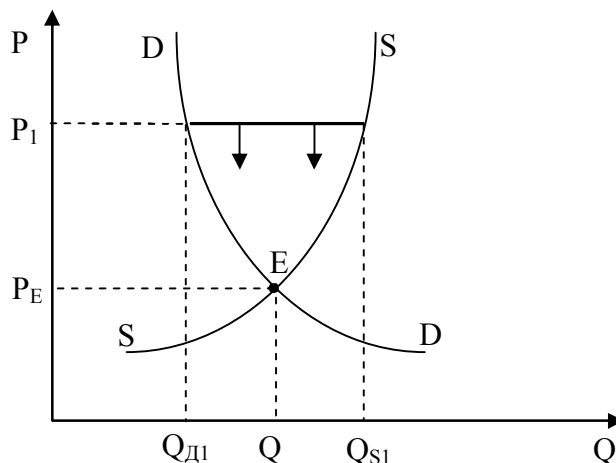


Рисунок 2.1.6 – Графік відновлення рівноваги, коли реальна ціна вище рівноважної

Якщо реальна ринкова ціна виявляється вищою за рівноважну, $P_1 > P_E$.

За цією ціною обсяг попиту складає Q_{D1} , а величина пропозиції Q_{S1} (це відповідатиме закону попиту та закону пропозиції, відповідно). У результаті виникає надлишкова пропозиція. Конкуренція продавців зменшує ціну, бо в цьому випадку виробники визнають за краще дещо знизити ціну, ніж підтримувати випуск продукції в обсязі, що істотно перевищує величину попиту. Таким чином, надлишок пропозиції ($Q_{S1} - Q_{D1}$) справлятиме на ціну тиск у бік зниження.

Тепер розглянемо випадок, коли реальна ринкова ціна буде нижчою рівноважної ($P_2 < P_E$). Графічно цей випадок подано на рисунку 2.1.7. З'ясуємо, як реагує ринок, коли товар «не дістати». У цьому випадку обсяг попиту Q_{D2} буде вищий за обсяг пропозиції Q_{S2} . Товар стає дефіцитним. У цій ситуації деякі покупці визнають за краще платити більш високу ціну за дефіцитний товар. У результаті надлишок попиту ($Q_{D2} - Q_{S2}$) чинитиме тиск на ціну в бік її підвищення. Цей процес триватиме до того часу, поки ціна не встановиться на рівноважному P_E , при якому обсяги попиту та пропозиції рівні. Розглянута нами рівновага на ринку, за певних умов, виявляється сталою. Будь-яке відхилення від стану рівноваги надає дії силам, що повертають ринок у початковий стан.

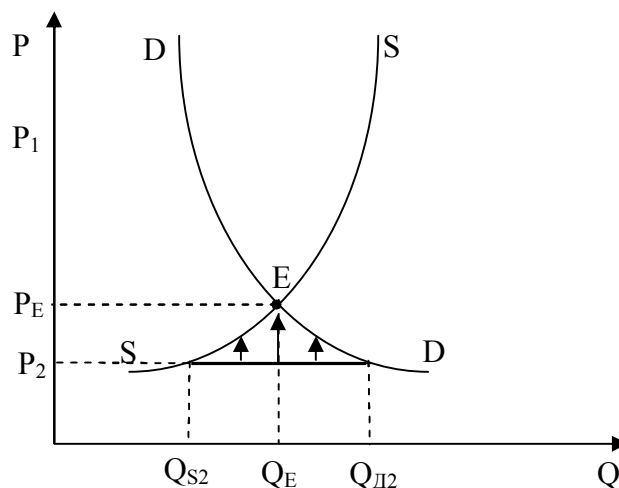


Рисунок 2.1.7 – Графік відновлення рівноваги, коли реальна ціна нижча за рівноважну

Розглянемо вплив на стан рівноваги змін у попиті й пропозиції, тобто зрушень кривої попиту та кривої пропозиції. Серед факторів, що порушують ринкову рівновагу, докладніше розглянемо ефект введення податків, що веде до зрушень кривої пропозиції. Припустімо, що держава встановила податок у вигляді фіксованої величини T з одиниці проданого товару, який сплачує виробник. Проілюструємо дію введення податку графічно (рис 2.1.8.), та аналітично.

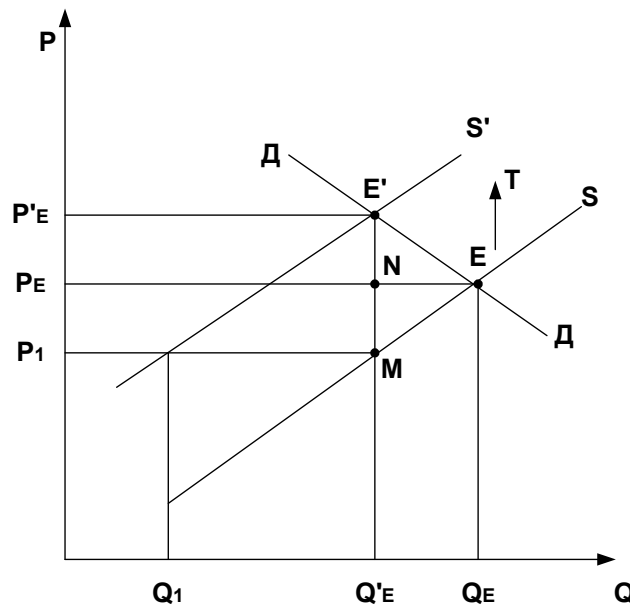


Рисунок 2.1.8 – Графік впливу податків на стан рівноваги

Введення податку, який сплачує виробник, графічно можна показати зрушенням уверх вліво кривої пропозиції до положення $S'S'$. Тепер для того, щоб мати колишню чисту виручку з одиниці проданого товару, виробник повинен запрошувати на ринку ціну за одиницю товару більшу, ніж колишня, на величину T . Початкова рівновага порушена. Процес встановлення нової рівноваги відбувається таким чином: якщо ціна залишиться P_E , то виробник зможе отримати тільки $(P_E - T)$. Як реакція на таке зниження виручки пропозиція скорочується до Q_1 . З'являється надлишковий попит $(Q_E - Q_1)$, значить, ринкова ціна починає зростати до P'_E , за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції. Рівновага в точці E' (її координати $P'_E \cdot Q'_E$) - де P'_E - ціна з податком (ціна брутто), а $P'_E < P_E$, $Q'_E < Q_E$, отже, має місце зростання ціни і зменшення величини продажу. Виробник отримує за кожну одиницю товару чисту виручку за ціною $P_1 = P'_E - T$ (ціна нетто), $P_1 < P_E$. Нова чиста ціна опинилася для продавця менше рівноважної.

Як бачимо, фактично податковий тягар лягає як на виробника, так і на споживача. Споживач сплачує частину податку у вигляді більш вищої ціни: $P'_E > P_E$. Виробник покриває частину податку, що залишилась, за рахунок низької чистої виручки з кожної проданої одиниці $P_1 = P'_E - T$, $P_1 < P_E$.

Зауважимо, що фактично податковий тягар лягає як на виробника, так і на споживача. Споживач сплачує частину податку у вигляді більш вищої ціни $P'_E > P_E$. Виробник покриває частину податку, що залишилась за рахунок низької чистої виручки з кожної проданої одиниці $P_1 = P'_E - T$; $P_1 < P_E$.

Як бачимо, тут ми не враховуємо втрати обох, пов'язані із скороченням кількості покупок, $Q'_E < Q_E$.

Загальна сума податкових надходжень дорівнює добутку $(T \cdot Q'_E)$, що відповідає на графіку площі прямокутника $P'_E E' M P_1$. Частка споживача в цій сумі на графіку відбита площею прямокутника $P'_E E' N P_E$ і дорівнює добутку $(P'_E - P_E) \cdot Q'_E$. Частка виробника на графіку відбита площею прямокутника $P_E N M P_1$ і дорівнює добутку $(P_E - P_1) \cdot Q'_E$.

Аналогічно можна розглянути наслідки введення дотацій. У тому випадку, якщо дотація сплачується продавцю, то крива пропозиції (SS) зрушиться униз праворуч. Якщо податок сплачує або компенсацію отримує покупець, то зрушується відповідно крива попиту (DD).

ТЕМА 2.2 ТЕОРІЯ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ

1. Взаємозв'язок потреб і споживання. Домогосподарства як сфера споживання.
2. Корисність: гранична та загальна, їх графіки. Закон спадної граничної корисності.
3. Раціональний споживчий вибір, підходи до його визначення.
4. Ринковий попит, його формування.

2.2.1 Взаємозв'язок потреб і споживання. Домогосподарства як сфера споживання

Домогосподарства як суб'єкт мікроекономічного рівня господарювання виконують переважно споживчі функції, задовольняючи потреби через ринок або поза ним, тому мають такі головні риси:

- є суб'єктами господарювання;
- господарська діяльність спрямована на задоволення особистих потреб;
- засоби виробництва при застосуванні у власному господарстві не є капіталом;
- праця – не чинник самостійного виробництва;
- не виникають внутрішні виробничі відносини.

Домашні господарства виконують три основні групи функцій:

1. Особисте кінцеве споживання товарів і послуг або власного виробництва, або ринкового походження.
2. Заощадження і участь у нагромадженні капіталу такими шляхами:
 - відкриття депозитів у кредитних установах;
 - купівля акцій підприємств;
 - надання позик, зокрема, з використанням боргових документів, наприклад, облігацій.
3. Надання інших чинників виробництва – найманої праці, землі й природних ресурсів, підприємницьких здібностей.

Кінцеве споживання в межах домашнього господарства здійснюється завдяки доходам у наступних формах:

- доходи від самостійної праці з власними активами, як правило, у натуральному вигляді;
- зарплата від найманої праці, як правило, у грошовій формі;
- капіталізовані доходи, або доходи у вигляді ренти, відсотків, гонорарів та ін.;
- трансфертні платежі в формі субсидій, дотацій, пенсій, стипендій, матеріальної допомоги, пільг та ін.

Вибір домогосподарств обмежений наступними моментами: рівень виробництва; структура виробництва; структура потреб домогосподарств; рівень їх доходів, або бюджетні обмеження.

Мікроекономічний погляд на домогосподарства математично проявляється за допомогою таких показників: потреби й переваги споживачів; дохід домогосподарств; ціни на споживчі блага; рівень оподаткування і субсидування.

Аналізуючи поведінку споживача економісти ведуть мову про його суверенітет. Суверенітет споживача полягає в його здатності впливати на виробника зазначеним вище способом.

Необхідною умовою суверенітету споживача є свобода споживчого вибору. Слід зауважити, що в реальній дійсності така свобода існує не завжди. Обмеження свободи споживчого вибору можуть бути різноманітними за формою та масштабами (від карткової системи до законодавчого заборонення виробництва та споживання деяких товарів). Мотиви таких обмежень також можуть бути різними: надзвичайні обставини; бажання застерегти споживачів від «поганих», з точки зору суспільства, товарів і надати споживачеві більше «хороших» товарів, ніж він вибере самостійно; бажання забезпечити рівність у споживанні тощо. Для економістів важливим є не порада, що «добре» і «погано», а пояснення того, що обмеження свободи вибору споживача – досить небезпечна зброя, якою необхідно вміло користуватися, враховуючи всі наслідки. Обмеження свободи вибору споживача виправдане як тимчасовий захід. Використання обмежень як постійного методу регулювання призводить до розриву зв'язків «споживач – виробник» і може спричинити структуру кризи в економіці.

З'ясувавши сутність поняття «суверенітет споживача» стає зрозумілим, чому необхідно вивчати поведінку споживача.

При аналізі поведінки споживача виникає ряд запитань: Чому споживач купує деякі товари? Чому з великої кількості товарів він обирає і купує саме ці товари і саме в такій кількості?

Відповідаючи на ці запитання, економісти вважають, що споживач обирає якийсь «кращий» набір товарів з тих, що він може придбати, виходячи із свого доходу. Споживач обирає «кращий» із своєї точки зору набір товарів. При цьому економісти виходять з того, що взагалі не існує якоїсь об'єктивної шкали, яка дозволяє визначити, який товар «краще», а який «гірше». Але економісти вважають, що кожен споживач має свою суб'єктивну шкалу переваг, що він (споживач) знає напевно, що йому подобається більше, а що – менше. При цьому споживач прагне обрати найкращий для себе набір товарів у межах свого доходу. Це припущення має назву гіпотези про раціональність споживача і полягає в тому, що споживач поводить себе таким чином, щоб максимізувати корисність за умови обмеженого доходу.

2.2.2 Корисність: гранична та загальна, їх графіки. Закон спадної граничної корисності

Корисність – це здатність блага задовольняти потребу, приносити задоволення, приємність. Корисність – поняття суб'єктивне, тому вона не підлягає

точному кількісному виміру. Але в навчальних цілях і в інтересах наочності економісти вважають, що корисність (ступінь задоволення) можна виміряти умовними одиницями «ютилями» (від англійського utility - корисність). Ютиль не має стандарту, просто чим більше ютилей, тим вища корисність.

Вимірність корисності передбачає, що споживач може виміряти корисність будь-якої одиниці блага. Корисність, яку споживач отримує від додаткової одиниці блага, називається *граничною* корисністю (marginal utility - MU). Сума граничних корисностей дає *загальну корисність* (total utility - TU) певної кількості блага.

Гранична корисність «за вертикаллю» завжди спадає. Яким би чином споживач не використовував благо, кожна додаткова одиниця блага завжди приносить меншу корисність, ніж попередня. Твердження, що гранична корисність спадає при збільшенні загального обсягу блага, який використовує споживач, називають «законом спадної корисності» (лапки показують гіпотетичний характер даного закону, його аксіоматичну сутність). Споживач отримує все менше додаткової (граничної) корисності від споживання кожної додаткової одиниці блага.

Повернімося до зв'язку закону спадної корисності і негативного нахилу кривої попиту. Якщо кожна наступна одиниця блага має все меншу граничну (або додаткову) корисність, то споживач буде купувати додаткові одиниці блага тільки за умов падіння цін. Значить, закон спадної граничної корисності відповідає законові попиту. Більше того, крива попиту була створена на основі графіка спадної граничної корисності. За негативним нахилом кривої попиту приховується спадна гранична корисність, тому що в основі попиту лежить корисність, що знижується в міру насичення потреб. Щоб побудувати графік граничної корисності, її необхідно якось виміряти, в умовних одиницях «ютилях».

Наведемо таблицю даних про граничну й загальну корисність склянок лимонаду.

Таблиця 2.2.1 – Сітка корисності

Склянка лимонаду за порядком	Гранична корисність MU (ютиля)	Загальна корисність TU (ютиля)
1	10	10
2	8	18
3	6	24
4	5	29
5	3	32
6	1	33
7	0	33
8	-1	32
9	-2	30
10	-3	27

Графічне зображення загальної TU і граничної MU корисності подано на рисунку 2.2.1. Він відбиває зростання загальної TU корисності та зменшення граничної корисності MU.

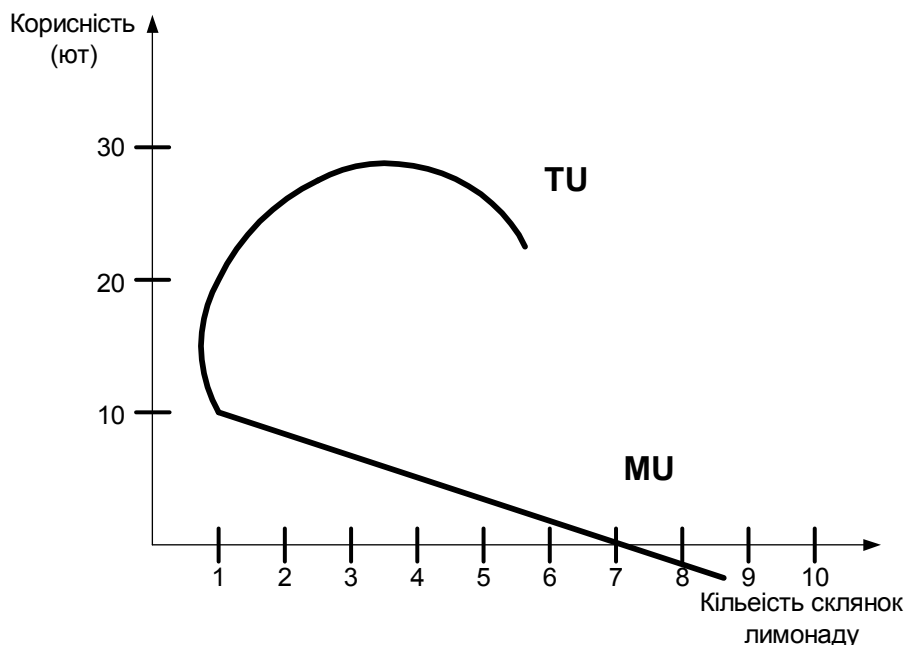


Рисунок 2.2.1 – Графіки загальної TU і граничної MU корисності

Далі необхідно зв'язати загальну і граничну корисність з поведінкою споживача. Для цього сформулюємо критерій раціональності його поведінки: споживач прагне досягти максимуму загальної корисності і гранична корисність править йому за дороговказ, тобто вказує найкращий маршрут використання благ, а додаткова порція використовується там, де вона дає найбільшу граничну корисність.

Тепер проаналізуємо зв'язок між граничною корисністю та індивідуальним попитом. У нашому прикладі споживач вимірював корисність в ютиях, але в повсякденному житті споживач оцінює корисність в грошових одиницях. У цьому випадку будемо вважати граничною корисністю блага максимальну суму грошей, яку споживач готовий віддати за додаткову одиницю блага. Якщо споживач виразив граничну корисність в грошових одиницях, то це дає можливість співставляти її з ціною блага. Маючи послідовно різні ціни можна визначити, яку максимальну кількість блага буде згоден придбати споживач. Як результат отримаємо функцію попиту від ціни. Вона матиме в графічному варіанті негативний нахил, що означатиме збільшення попиту тільки при зменшенні ціни.

Закон спадної граничної корисності перетворюється в закон попиту, який формулюється так: за решти рівних умов обсяг попиту зростає (зменшується) із зменшенням (зростанням) ціни товару. Більш того, за певним нахилом кривої попиту приховується спадна гранична корисність, бо в основі попиту лежить спадаюча в міру насиченості потреб корисність.

2.2.3 Раціональний споживчий вибір, підходи до його визначення

У теорії споживчого вибору для спрощення ситуації виходять з таких основних припущень:

1. Раціональність поведінки споживача.

2. Споживчі переваги сформовані.

3. Вибір споживача має обмеження.

4. Незалежність споживача або відсутність зовнішніх ефектів. Зауважимо, однак, що в дійсності споживчий вибір відбувається у більш складних умовах.

Обмеженість цієї теорії пов'язана з тим, що люди не настільки раціональні, наскільки це передбачає теорія. Іноді людина здійснює покупки, незважаючи на зміни ціни товарів, тим більше, коли ця зміна незначна.

Невизначеність відносно майбутнього також змушує покупця вести себе «нерационально». Теорія споживчої поведінки припускає, нібито людина спроможна оцінити ступінь задоволення, що отримується нею в міру споживання товару. Але коли йдеться про безліч разом узятих товарів, це припущення не здається таким переконливим.

На практиці не виконується і аксіома про незалежність споживача. Кожен споживач зазнає впливу смаків і переваг інших людей. Виділяють три найбільш типових випадки таких взаємних впливів:

- *Ефект приєднання до більшості* спонукає споживача купувати те, що купують усі, щоб не відстати від інших. Більша частка цього ефекту викликається до життя таким соціальним явищем, як мода.

- *Ефект сноба* є зворотним щодо попереднього ефекту. Тут споживач прагне відрізнитися від більшості. Тому можна сказати, що і такий вибір залежить від вибору решти покупців.

- *Ефект Веблена* (Т. Веблен - американський економіст і соціолог, 1857 - 1929 рр.) пов'язаний з престижним або демонстративним споживанням. Покупець орієнтується на споживання таких товарів, що свідчили б про його високий соціальний статус (сукня від Кардена, антикваріат та ін.).

Таким чином, перелічені вище основні припущення теорії споживчої поведінки використовуються для спрощення реальних умов вибору споживача.

Існують два підходи до визначення рівноваги споживача: кардиналістський і ординалістський, вони будуть розглянуті далі.

Кардиналістська (кількісна) теорія корисності виходить з припущення про можливість виміру споживачем корисності блага в певних одиницях – ютилях. Цей підхід використовували при аналізі споживчої поведінки А. Маршалл, Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн та ін.

У концепції використовуються поняття «корисність», «загальна корисність», «гранична корисність», які нам вже знайомі.

У ході розробки принципу спадної граничної корисності було зроблено важливий крок уперед в розумінні вибору споживача. Щоб визначити оптимальний набір споживача, необхідно враховувати граничну корисність, що припадає на одну грошову одиницю, тобто зважену граничну корисність.

Для визначення оптимального набору споживача слід враховувати граничну корисність, що припадає на одну грошову одиницю. Вона називається *зваженою граничною корисністю*. Очевидно, раціональному споживачеві слід так робити свої покупки, щоб кожний придбаний товар приніс йому однакову граничну корисність пропорційно його ціні. Цю залежність можна записати так:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \dots = \frac{MU_i}{P_i} = \lambda,$$

де MU - гранична корисність відповідного товару;

P - його ціна;

λ – постійна величина, що відображає граничну корисність грошей.

Отже, для отримання максимальної корисності споживач повинен розподілити гроші на покупки різних товарів так, щоб відношення граничної корисності кожного блага, що купується, до його ціни було однаковим для усіх благ. У стані рівноваги споживача остання одиниця грошей забезпечить одну і ту саму величину корисності незалежно від того, на придбання якого блага вона витрачена.

Характеристика процесів за допомогою чисел допомагає пояснити сформульовані принципи. Однак слід пам'ятати, що реально споживчий вибір являє собою значно більш суб'єктивний процес. Одні споживачі підраховують калорії, інші – гроші, але ніхто не враховує умовні одиниці корисності: їх просто неможливо підрахувати. Корисність – це щось таке, що ми відчуваємо, а не те, про що ми думаємо. Оскільки різні люди зазнають різні відчуття з приводу одних і тих самих благ, вони роблять різний вибір.

У результаті критики постулату про можливість кількісного вираження граничної корисності благ виник інший варіант аналізу споживчого вибору.

Ординалістська (порядкова) теорія корисності відповідає сучасним уявленням економічної думки, її поділяють відомі економісти Дж. Р. Хікс, П. Самуельсон та ін.

Дана концепція передбачає лише можливість встановлення між різними благами відносин переваги або байдужості.

Ординалістська теорія корисності будується на ряді аксіом:

1. Аксіома повної (досконалої) упорядкованості.
2. Аксіома транзитивності.
3. Аксіома ненасиченості.
4. Аксіома незалежності споживача або відсутності зовнішніх ефектів.

Основними інструментами дослідження поведінки споживача в концепції порядкової корисності є криві байдужості, карта байдужості та бюджетна лінія.

Крива байдужості – це лінія, всі точки якої складають різні комбінації двох благ, що мають однакову корисність для даного споживача, що забезпечує задоволення одного і того ж рівня споживання.

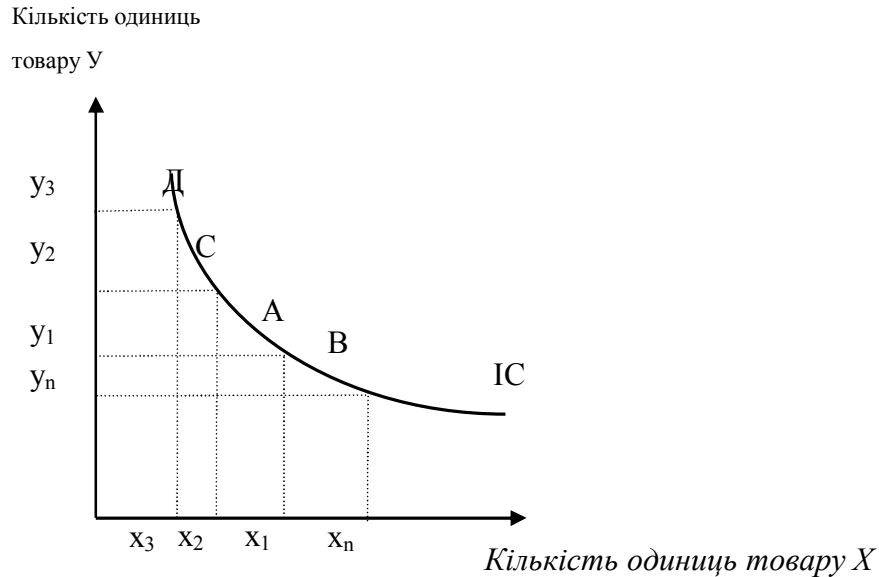


Рисунок 2.2.2 – Крива байдужості

Карта байдужості, включає в себе ряд кривих байдужості, кожна з яких відображує певний рівень споживання (та, що розташована на графіку праворуч і вище, відтворює більш високий рівень задоволення потреб, а та що ліворуч – нищій).

Криві байдужості мають наступні властивості :

1. Криві байдужості мають негативний нахил, оскільки різні комбінації двох благ лише в тому випадку можуть мати однакову корисність, якщо із збільшенням одного блага буде зменшуватися кількість іншого блага.

2. Величина нахилу кривої байдужості характеризується поняттям - гранична норма зміщення (субституції) MRS (Marginal rate of substitution). Гранична норма заміщення показує, наскільки треба збільшити (зменшити) кількість товару Y, щоб зберегти загальну корисність комбінацій при скороченні (збільшенні) кількості товару X на одиницю, визначається за формулою:

$$MRS = \frac{-\Delta Y}{\Delta X},$$

де ΔY , ΔX – зміна кількості товарів X та Y.

3. Криві байдужості випуклі щодо початку координат: їхній нахил зменшується в міру просування униз і вправо уздовж цих кривих.

4. Криві байдужості не можуть перетинатись, інакше точка перетину становила б комбінацію благ різної корисності, тому що вона належала б одразу двом кривим байдужості.

За допомогою техніки кривих байдужості можна впорядковувати корисність не тільки двох благ (як у нашому прикладі), але й трьох і більше економічних благ. У цих випадках використовують не криві байдужості, а гіперповерхні байдужості, а замість карти байдужості – багатовимірний простір, який неможливо відобразити графічно.

Криві байдужості ілюструють один бік споживчого вибору - бажання, перевагу споживача. Для аналізу можливостей споживача використовують бюджетну лінію або лінію цін. Бюджетна лінія - це геометричне місце точок, що подають всі комбінації двох товарів, доступні покупцеві з фіксованим грошовим доходом при даних цінах, її рівняння має вигляд:

$$I = P_x \cdot X + P_y \cdot Y,$$

де I - доход споживача,

X, Y - кількість товарів X та Y ; P_x, P_y - їх ціни.

Графічним вираженням цього зв'язку є пряма лінія з негативним нахилом (рівняння прямої $y = k \cdot x + b$).

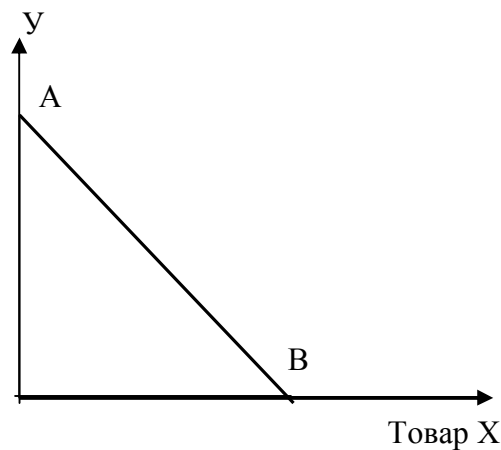


Рисунок 2.2.3 – Бюджетна лінія

Тепер можна здійснити спільний аналіз бажань і можливостей споживача, тобто відобразити на одному графіку його карту байдужості і бюджетну лінію

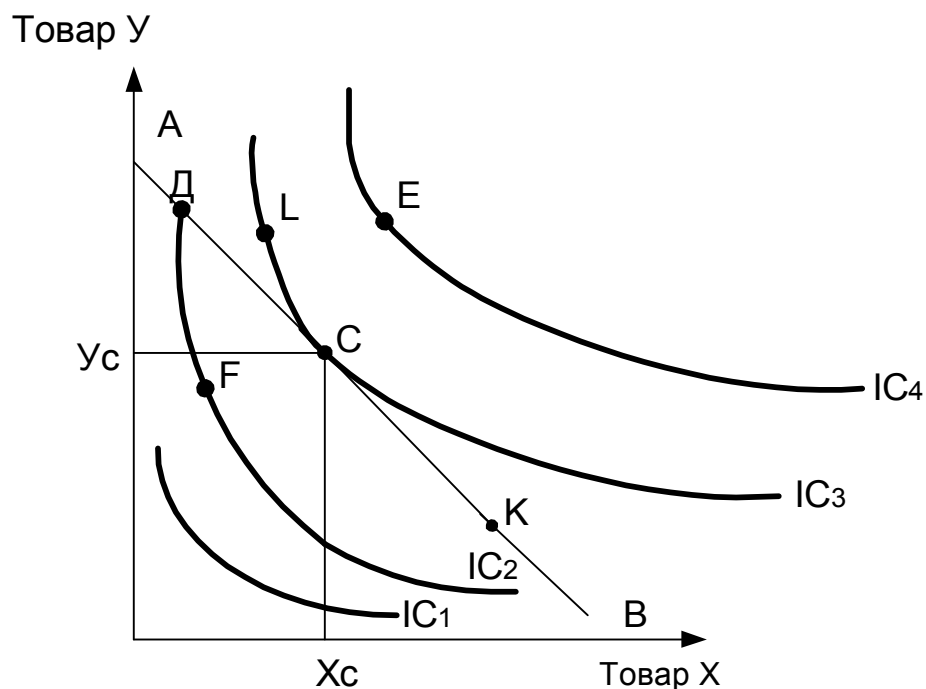


Рисунок 2.2.4 – Рівновага споживача за ординалістською концепцією

Оптимальний набір споживчих товарів і послуг має відповідати наступним вимогам:

1. Він має знаходитися на бюджетній лінії. Будь-який набір товарів нижче бюджетної лінії (т. F, K) залишає невитраченою деяку частину доходу, яка могла б збільшити задоволення потреб. Будь-який набір товарів вище бюджетної лінії (т. E, L) не може бути куплений у рамках наявного доходу.

2. Оптимальний набір споживача має забезпечити максимально можливе задоволення потреб, тобто знаходиться на найвищій з доступних покупцеві кривих байдужості. Отже, оптимальний набір повинен знаходитися у точці дотику найвищої з доступних кривої байдужості з бюджетною лінією (т. C). Ця точка - точка оптимального споживчого вибору або точка рівноваги споживача. Очевидно, в цій точці кут нахилу кривої байдужості дорівнює куту нахилу бюджетної лінії.

Висновок: споживчий вибір оптимізується тоді, коли гранична норма заміщення одного блага іншим обернено пропорційно їхнім цінам. Це умова рівноваги споживача.

2.2.4 Ринковий попит, його формування

Ринковий попит – це сумарний попит усіх споживачів на ринку певного товару, його величина при кожному значенні ціни дорівнює сумі величин окремих споживачів при даному значенні ціни.

Індивідуальні розбіжності попиту можуть бути досить різноманітними. До того ж відомо, що обсяг попиту зазвичай спадає при зростанні ціни. Але характер й певна форма цієї закономірності в окремих споживачів можуть бути неоднаковими.

Таким чином, різні споживачі, кожен зі своєю кривою попиту, з'являються на ринку певного товару. Виникає запитання: Яким буде ринковий попит (його крива, функція, таблиця)?

Якщо індивідуальний попит задано таблично, то обсяг ринкового попиту за кожним із значень ціни можна визначити, підсумувавши відповідні значення індивідуальних попиту.

Таблиця 2.2.2 – Ринковий попит

P, (грош. од.)	Індивідуальний попит трьох споживачів (шт.)			Ринковий попит. (шт.)
	Q_{DA}	Q_{DB}	Q_{DC}	
6 і більше	0	0	0	0
4	10	0	0	10
2	20	20	0	40
0	30	40	40	110

Припустімо, що за ціною менше 6 грошових одиниць залежність обсягу попиту від ціни лінійна, а криві інших споживачів мають такий самий характер. Якщо так, то достатньо визначити ринковий попит тільки для «особливих» зна-

чень ціни. Чотири точки, розраховані у таблиці нанесемо на графік (рис. 2.2.5.), у зв'язку з тим, що сума лінійних функцій – лінійна функція, то точки з'єднаємо прямолінійними відрізками й отримаємо криву ринкового попиту споживачів А, В і С на ринку даного товару.

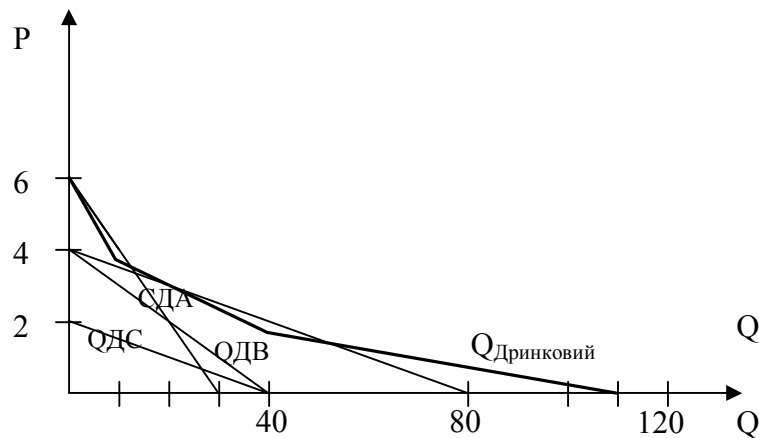


Рисунок 2.2.5 – Криві індивідуального попиту споживачів А (Q_{DA}), В (Q_{DB}), С (Q_{DC}) і крива їх ринкового попиту ($Q_{D \text{ рин.}}$)

Якщо індивідуальний попит кожного із споживачів задано аналітично, то, визначаючи ринковий попит, необхідно враховувати те, що за рівнем ціни вище певного порогу (для кожного споживача свого) обсяг попиту дорівнює нулю. В нашому прикладі:

$$Q_{DA} = 30 - 5p, \quad p \leq 6$$

$$Q_{DB} = 40 - 10p, \quad p \leq 4$$

$$Q_{DC} = 40 - 20p, \quad p \leq 2$$

Ціна, вища 6 гр. од., «загранична» для всіх трьох споживачів, при ціні від 4 гр. од. товар може придбати тільки споживач А, при ціні від 2 до 4 – споживач В, а від 0 до 2 – усі три споживачі. Тому функція ринкового попиту трьох споживачів має вигляд:

$$Q_{D \text{ ринковий}} = \begin{cases} 30 - 5p, & 4 \leq p \leq 6; \\ 40 - 10p, & 2 \leq p \leq 4; \\ 40 - 20p, & 0 \leq p \leq 2. \end{cases}$$

Це рівняння описує ламану криву ринкового попиту.

Слід зауважити, що при пересуванні по кривій ринкового попиту праворуч донизу абсолютні величини коефіцієнтів при P закономірно зростають через включення нових покупців, а крива ринкового попиту в цілому є випуклою донизу.

Це свідчення відіграє важливу роль при розробці математичних моделей ринку, бо число споживачів на реальному ринку є значним, тому зломи на кривій ринкового попиту стають незначними і її можна зобразити у вигляді плавної (гладкої) кривої.

Таким чином, крива ринкового попиту відображає загальний обсяг попиту усіх споживачів на певний товар за будь-якою ціною й визначається як сума індивідуальних попиту.

Ринковий попит, з одного боку, залежить від факторів, що впливають на індивідуальний попит, а з другого – від самої кількості носіїв попиту (споживачів).

ТЕМА 2.3 ТЕОРІЯ ФІРМИ ТА РИНКОВА ПРОПОЗИЦІЯ

1. Виробнича функція, її ізокванта та ізокошта.
2. Витрати виробництва: сутність, класифікація та графічний аналіз.
3. Прибуток, норма прибутку та фактори, що впливають на їх величини.
4. Сутність, види і функції цін.

2.3.1 Виробнича функція, її ізокванта та ізокошта

Виробництво – це процес використання праці й капіталу разом з природними ресурсами і матеріалами задля створення необхідних продуктів та надання послуг. Виробничі послуги праці, капіталу та підприємницької діяльності називають факторами виробництва.

Сучасна теорія виробництва склалася наприкінці XIX – початку XX ст. У явному вигляді виробнича функція була представлена в 1890р. англійським математиком А. Беррі, який допомагав А. Маршаллу при підготовці математичного додатку до «Принципів економікс».

Процес виробництва нав'язаний із споживанням різних ресурсів (факторів виробництва), які згідно з тією чи іншою технологією перетворюються на продукцію, яку випускають. Уособлені економічні одиниці, що здійснюють трансформацію факторів виробництва на продукти, називаються фірмами.

Для того щоб описати поведінку фірми, треба знати, яку кількість продукту вона може виробити, використовуючи ресурси у тих чи інших обсягах.

При аналізі будемо виходити з припущення, що фірма виробляє однорідний продукт, кількість якого вимірюється в натуральних одиницях (тоннах, штуках, метрах і та ін.). Залежність кількості продукту, яку може виробити фірма від обсягів витрат ресурсів, дістала назву виробничої функції.

Виробнича функція враховує тільки технічно ефективні варіанти. Технічно ефективними називають варіанти виробництва, які не можна покращити ні збільшенням виробництва продукту без зростання витрат ресурсів, ні скороченням витрат якого-небудь ресурсу без зниження випуску і збільшення витрат інших ресурсів.

Значення виробничої функції – це найбільша кількість продукту, яку може виробити фірма при даних обсягах споживання ресурсів.

Розглянемо найпростіший випадок: підприємство виробляє єдиний вид продукту і витрачає єдиний вид ресурсу, тоді виробнича функція має вигляд:

$q = f(x)$, де q – величина випуску (результат виробництва); x – витрати фактора виробництва.

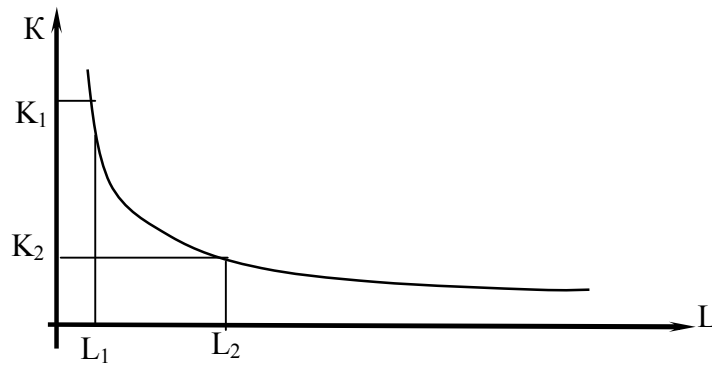


Рисунок 2.2.6 – Графік ізокванти

Більш реальною є виробнича функція виду: $q = f(x_1, x_2)$, де q – величина випуску, x_1 і x_2 – витрати факторів виробництва, її неможливо зобразити на площині (вона може бути подана у тривимірному просторі), тому для її графічної характеристики використовують ізокванту.

Ізокванта (крива рівного продукту) показує різні комбінації витрат двох факторів, що забезпечують різні ефективні способи виробництва заданого обсягу випуску (рис. 2.2.6). Якщо зафіксувати обсяги випуску на кожному із можливих рівней виробництва отримаємо ряд ізоквант, тобто карту ізоквант.

Ізокванти мають наступні властивості:

- ізокванти ніколи не перетинаються, виробнича функція є зростаючою функцією кожного із своїх аргументів і через кожну точку площини ресурсів з координатами x_1, x_2 проходить єдина ізокванта;
- усі ізокванти є випуклими в напрямку початку координат, що означає, що зменшення витрат капіталу потребує збільшення затрат праці за для збереження обсягу випуску;
- усі ізокванти мають негативний нахил, угол нахилу ізокванти вимірюється граничною нормою технологічного заміщення, яка визначається за формулою: $MRTS_{K,L} = - \Delta K / \Delta L$, або $MRTS_{L,K} = - \Delta L / \Delta K$.
- кожна із ізоквант, що розташована далі від початку координат відповідає більшому обсягу випуску. Ізокванта, що відповідає більшому виходу продукту розташована праворуч і вище ізокванти для меншого виходу.

Аналіз ізоквант можна використовувати для визначення можливостей заміщення одного фактора виробництва іншим у процесі їх використання. Спадаюча гранична норма технологічного заміщення властива для абсолютної більшості виробничих ресурсів, однак мають місце ряд виключень, де ця залежність інша, наприклад якщо $MRTS = 0$, то фактори виробництва можуть використовуватися лише у певній пропорції, а ізокванта матиме вигляд прямого кута; якщо $MRTS = 1$, то ізокванта є прямою з постійним нахилом і це означає, повне заміщення факторів виробництва.

Безліч комбінацій ресурсів, витрати на купівлю яких однакові, графічно зображуються прямою, яка в теорії виробництва називається *ізокостою виробничої функції* (рис. 2.2.7). Їх нахил встановлюється співвідношенням цін: $-\frac{P_2}{P_1}$

або $-\frac{P_K}{P_L}$

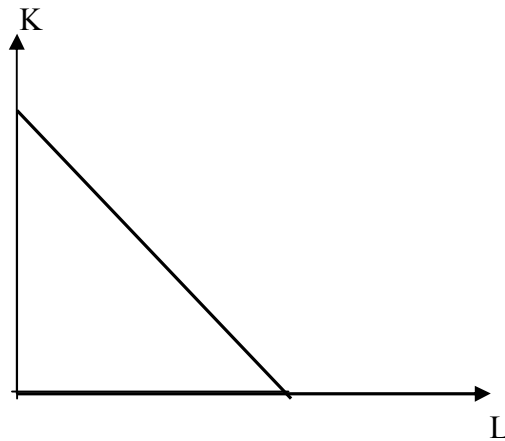


Рисунок 2.2.7 – Графік ізокости

Ізокоста графічно відображує безліч усіх комбінацій ресурсів, які може придбати фірма за певну кількість грошей.

Зауважимо, що виробнича функція схожа на функцію корисності в теорії споживання, ізокванта – на криву байдужості, ізокоста – на бюджетну лінію. І справа тут не в простій схожості, бо за відношенням до ресурсів фірма поводить себе як споживач, і виробнича функція характеризує саме цей бік виробництва (виробництво як споживання).

Теоретичний аналіз вимагає кожного виду ресурсу вважати абсолютно однорідним. Але сировина має різні сорти, машини різні марки, праця розрізняється професійно і за кваліфікацією. Тому більш реальною є виробнича функція значного числа аргументів, вона має вигляд:

$$q = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Усе, що було сказано про виробничу функцію двох аргументів, можна перенести і на функцію значного числа аргументів, але із застереженням: ізокванти цієї функції – не плоскі криві, а n -мірні поверхні. Проте ми і в подальшому аналізі будемо користуватися «плоскими ізоквантами» – в ілюстративних цілях, і як зручним засобом аналізу у випадках, коли витрати двох ресурсів є змінними, а інші – постійними.

2.3.2 Витрати виробництва: сутність, класифікація та графічний аналіз

Для аналізу рівня виробництва важливе значення має фактор часу. Виділяють періоди: *короткостроковий* (коли обсяг одних факторів є сталим, а інших – перемінним); *довгостроковий* (обсяг усіх факторів може змінюватись).

Задача мікроаналізу – виявити як зміни фактору виробництва впливають на обсяг продукції.

Закон спадної віддачі називають також законом спадної продуктивності, спадної ефективності. Дія цього закону може виявлятися тільки в короткостроковому періоді часу. У короткостроковому періоді часу деякі фактори виробництва залишаються незмінними (наприклад, виробничі потужності), хоч решта може змінюватися для того, щоб збільшити випуск продукції. Яким чином буде змінюватися обсяг виробництва в міру того, як все більша і більша кількість змінних ресурсів буде приєднуватися до фіксованих ресурсів фірми? У найзагальнішій формі відповідь на це запитання дає закон спадної віддачі. Цей закон стверджує, що починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінюваного фіксованого (наприклад, капіталу) дає зменшуваний додатковий (граничний) продукт з розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу на обсяг продукції. Розглянемо дію цього закону в геометричних термінах. Для цього введемо ряд понять: «загальний продукт», «середній продукт», «граничний продукт».

Загальний продукт (TP – Total product) – це загальна кількість виробленого продукту у натуральному вираженні, що зростає із збільшенням використання змінного фактора.

Середній продукт (AP – average product). Якщо загальний продукт поділити на використовуваний у його виробництві змінний ресурс F , отримаємо показник середнього продукту: $AP = TP / F$.

Граничний продукт (MP – marginal product) – це додатковий випуск продукції, що утворюється при додаванні одиниці змінного ресурсу. Визначається за формулою. $MP = \Delta TP / \Delta F$.

Граничний продукт характеризує граничну продуктивність ресурсу. На I стадії крива MP зростає швидше за AP, що пояснюється методикою розрахунку цих показників. На II стадії граничний продукт (MP) убыває, а середній продукт (AP) зростає до точки свого максимуму, а потім убыває, але повільніше, ніж граничний продукт (MP). На III стадії граничний продукт (MP) набуває негативного значення.

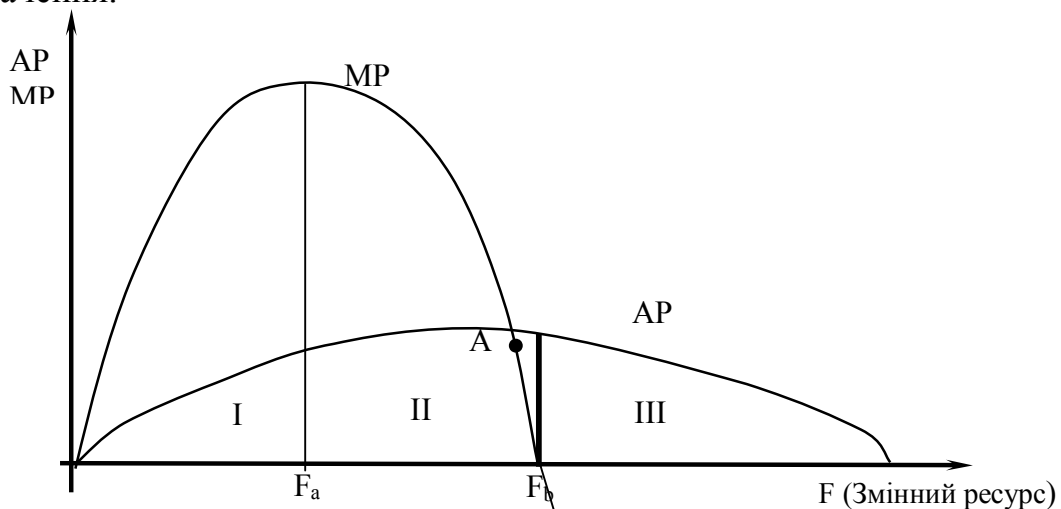


Рисунок 2.2.8 – Графік середнього й граничного продуктів

Коли виходити з припущення, що головною метою фірми є максималізація прибутку, то основною перешкодою для досягнення цієї мети будуть, по-перше, витрати виробництва, по-друге, попит на вироблену продукцію. Тому далі розглянемо витрати і їх відношення до прибутку.

У найзагальнішому вигляді витрати виробництва можна визначити як сукупність видатків, які несе виробник для забезпечення встановленого обсягу виробництва продукції.

Виробництво без витрат взагалі неможливе. Внаслідок обмеженості ресурсів для задоволення усіх наявних потреб їх ніколи не буває достатньо. Тому будь-яке рішення про виробництво чого-небудь викликає необхідність відмови від використання тих же ресурсів для виробництва якихось інших товарів. Вибір певних ресурсів для виробництва даного товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару. З цього виходить, що існує корисність, від якої відмовляються, або непряма корисність, яку можна отримати від виробництва альтернативного товару, використання альтернативних ресурсів. Отже, всі витрати являють собою альтернативні (вмінені) витрати.

Альтернативними (вміненими) витратами називають ту кількість інших продуктів, від яких слід відмовитися для отримання будь-якої кількості даного продукту. Альтернативні (вмінені) витрати є головною перешкодою, на яку натрапляє фірма у процесі реалізації своїх можливостей максималізації прибутку.

Зазначимо, окрім надто загального твердження, що виробництво «завжди чого-небудь коштує», було б корисним знати, скільки саме коштує виробництво того чи іншого товару. Запитання «скільки?» має декілька відповідей, бо саме поняття витрат має кілька значень. Розглянемо деякі з них.

Виділяють бухгалтерські й економічні витрати виробництва. *Бухгалтерські* – це прямі виплати на заробітну плату, сировину, орендну плату тощо – це фактичні грошові видатки на придбання раніше неіснуючих ресурсів. *Економічні витрати* – це витрати упущених можливостей, знайомі нам як альтернативні витрати. Витрати упущених можливостей – це та сума грошей, яку можна отримати при найвигіднішому з усіх можливих альтернативних способів використання наявних ресурсів.

Якщо бухгалтерські витрати використовують для оцінки ефективності діяльності фірми в минулому, то економічні необхідно враховувати при прийнятті рішень про вибір майбутньої економічної діяльності.

Вмінені витрати з позиції окремої фірми поділяються на зовнішні й внутрішні.

Зовнішні (або явні) витрати пов'язані з придбанням фірмою ресурсів (тобто це витрати на сировину, матеріали, робочу силу тощо). При цьому вмінені витрати дорівнюють вигоді, яку можна отримати, якщо при тих же витратах використати альтернативний ресурс.

Внутрішні (або неявні) витрати пов'язані з використанням факторів виробництва, що знаходяться у власності самої фірми (грошовий капітал, технічне та інше обладнання, підприємницькі здібності тощо), а також з деякими її перевагами (місцезнаходження, престижність торгової марки тощо). При цьому вмінені витрати дорівнюють вигоді, яка може бути отримана при альтернатив-

ному використанні власних ресурсів. Використовуючи власні ресурси, фірма зіставляє ці витрати з альтернативними можливими: грошовий капітал – з процентом на нього в банку, використання обладнання – з доходом від здачі його в оренду, особисте управління фірмою підприємцем – з наймом до іншої фірми тощо.

Бухгалтерський і економічний підхід до визначення витрат приводить до різного визначення прибутку. Розрізняють бухгалтерський і економічний прибуток. *Бухгалтерський прибуток* – це загальна виручка за відрахуванням явних витрат. *Економічний прибуток* – це загальна виручка за відрахуванням усіх витрат (явних і неявних, включаючи в останні й нормальний прибуток).

В умовах короткострокового періоду часу деякі ресурси залишаються незмінними, а деякі змінюються. З цього випливає, що в короткостроковому періоді часу різні витрати можуть бути віднесені або до постійних (незмінних), або до змінних.

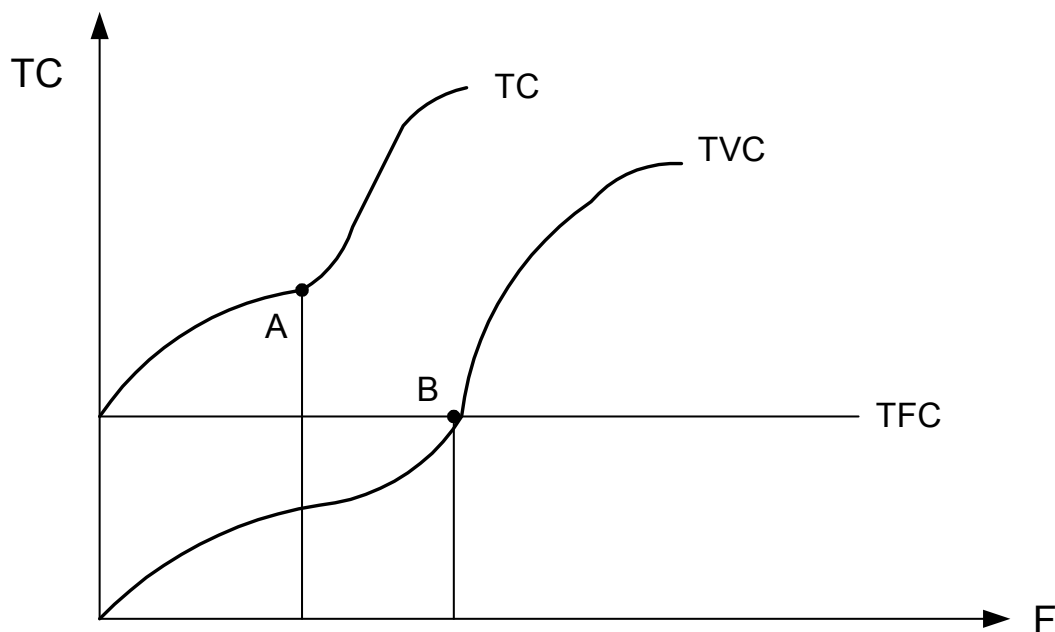


Рисунок 2.2.9 – Графік короткострокових витрат

Постійними (FC – fixed cost) називають витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу виробництва, наприклад, орендна плата, частина відрахувань на амортизацію будівель і обладнання, страхові внески, заробітна плата вищому керівному персоналу і майбутнім спеціалістам фірми.

Змінними (VC – variable cost) називають витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. До них, наприклад, належать: витрати на сировину і матеріали, паливо, енергію, транспортні послуги, заробітна плата найманих робітників

Загальні витрати (TC – total cost) – це сума постійних і змінних витрат при кожному обсязі виробництва. У мікроекономіці розрізняють також загальні постійні (TFC) і загальні змінні (TVC) витрати. Звернімося до графіка витрат (рис. 2.2.9).

Середні (або *питомі*) витрати (AC – average cost) – це витрати в розрахунку на одиницю продукції. Середні повні витрати визначають за формулою

$$ATC = \frac{TC}{Q} \text{ або } ATC = AFC + AVC$$

де TC – загальні витрати;

Q – обсяг випуску;

AFC – середні постійні витрати. Визначаються як відношення постійних витрат до обсягу випуску: $AFC = \frac{FC}{Q}$.

AVC – середні змінні витрати. Визначаються як відношення змінних витрат до обсягу випуску: $AVC = \frac{VC}{Q}$.

Оскільки TFC – постійна величина, то із зростанням обсягів випуску (Q) середні витрати, зменшуючись, залишаються більше нуля.

Граничні витрати (MC – marginal cost) – це додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї одиниці продукції і визначаються за формулою:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Граничні витрати характеризують швидкість змін загальних витрат. Вони бувають тільки змінними.

У довгостроковому періоді часу фірма може змінити обсяг усіх факторів виробництва. Фірма прагне вибрати найкращу комбінацію факторів виробництва, що мінімізує витрати на заданий обсяг випуску продукції.

Витрати довгострокового періоду – це витрати виробництва за умови, що всі фактори використовуються у такій комбінації один до одного, яка мінімізує загальні витрати виробництва заданого обсягу продукції.

У довгостроковому періоді фірма здатна виробити заданий обсяг продукції з найменшими витратами, ніж в короткому періоді, коли вона обмежена заданими виробничими потужностями. Найголовнішою проблемою у достроковому періоді є проблема оптимізації розмірів фірми.

2.3.3 Прибуток, норма прибутку та фактори, що впливають на їх величини

Категорія «дохід» на рівні фірми означає загальну виручку від усіх видів господарської діяльності та господарських операцій від виплати податкових платежів, які входять у ціну продукції, акцизів та мита.

Загальний (валовий) дохід (TR) – це загальна грошова сума від реалізації продукції, залежить від рівня цін та ринкової кон'юнктури, визначається за формулою: $TR = P \cdot Q$.

Середній дохід (AR) характеризує дохідність проданої одиниці продукції й дорівнює ціні: $AR = TR / Q = P$.

Граничний прибуток – це приріст загального доходу у результаті продажу ще однієї одиниці продукції, є вартісним орієнтиром щодо розширення масш-

табів фірми, завдяки чому йому віддається перевага у ринковій економіці, визначається за формулою:

$$MR = TR / Q = TR_t - TR_{t-1}$$

Прибуток – надлишок над витратами виробництва, або різниця між виторгом від реалізації та собівартістю продукції, визначається за формулою:

$$\Pi = TR - TC$$

Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового виразу додаткового продукту. Зауважимо, що якщо валовий прибуток є простою різницею між виторгом і витратами, то чистий залишається після відрахування від валового показника податків, дивідендів та інших обов'язкових сплат. До того ж слід підкреслити, що в торгівлі й суспільному харчуванні визначають показник валового доходу як різниці між виторгом від продажу і витрат при закупівлі.

Важливим показником є норма прибутку, яка визначається за формулою:

$$\Pi' = \Pi : Ka \cdot 100,$$

де Π – маса прибутку від реалізації;

Ka – сума авансованого капіталу.

В мовах ринкового господарювання прибуток є головною метою і одночасно показником стану діяльності, а норма прибутку – головним узагальненим показником ефективності.

Прибуток є доходом підприємця і методологічно розглядається або як перетворена форма додаткової вартості по Марксу, або як ціна підприємницької діяльності на підставі граничної продуктивності в немарксистських концепціях.

Визначимо ключові форми прибутку:

- *розрахунковий або бухгалтерський* як підсумок порівняння виторгу від реалізації та бухгалтерських витрат, визначається за формулою:

$$\Pi_{\text{бух.}} = TR - TC_{\text{бух.}}$$

- *нормальний* як сума неявних витрат чи витрати втрачених можливостей; нормальний прибуток трактується як винагорода підприємця за виконання його функцій;

- *економічний* як різниця між бухгалтерським і нормальним прибутком та визначається за формулою:

$$\Pi_{\text{ек.}} = TR - (TC_{\text{ек.}} - TC_{\text{бух.}}), \text{ або } \Pi_{\text{ек.}} = \Pi_{\text{бух.}} - TC_{\text{внутр.}}$$

- *валовий* як фактична різниця між виторгом і витратами;

- *чистий* як підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових сплат, дивідендів тощо.

Прибуток виконує наступні функції: розподільчу, стимулюючу, оціночну. Рівень прибутковості підприємства відображує показник рентабельність. Рентабельність виробництва показує, наскільки результативно використовуються у

процесі виробництва авансований основний та оборотний капітал. Рентабельність продукції відображає результативність поточних витрат і визначається як відношення (процентах) прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції.

2.3.4 Сутність, види і функції цін

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Масштаб цін – це певна маса певного дорогоцінного металу, насамперед, золота, яка приймається за грошову одиницю.

Так, англійський фунт стерлінгів отримав назву, спираючись на фунт срібла. Під час золотого стандарту масштаб цін встановлювався рішенням державних органів. За сучасних умов першу функцію грошей виконує споживчий кошик, який має реальну вартість.

Визначають такі основні види ринкових цін:

- базові;
- номінальні (довідкові, біржові котирування);
- фактурні;
- виробничі;
- пропозиції;
- попиту;
- оптові;
- роздрібні;
- вільні ринкові;
- монопольні;
- світові.

Треба зазначити специфічні назви цін: курси валют і цінних паперів, тарифи на послуги, ціни чинників виробництва (зарплата, процент, рента).

Ціни виконують наступні функції:

- регулююча;
- розподільча;
- стимулююча та інші.

ТЕМА 2.4 ТЕОРІЯ РИНКОВИХ СТРУКТУР ТА РИНОК ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

1. Кількісні методи оцінки ринкових структур. Загальна характеристика основних типів ринкових структур.

2. Конкуренція: зміст, види і форми.

3. Монополія, особливості функціонування.

4. Ринок факторів виробництва і розподіл доходів. Домогосподарства як постачальники ресурсів виробництва.

2.4.1 Кількісні методи оцінки ринкових структур. Загальна характеристика основних типів ринкових структур

Ринкова структура – це основні характерні риси ринку, до яких відносяться кількість і розміри фірми, кількість покупців, характер продукції (однорідність), легкість входу до ринку і виходу з нього, доступність інформації, тобто сукупність властивостей ринку.

Уточнимо, що ми розуміємо під «значною часткою ринку», однорідністю продукції, «легкістю входу» і «легкістю виходу» і, нарешті, під «рівним доступом до інформації».

Під однорідністю продукції розуміємо ситуацію, при якій різні фірми випускають в основному схожу продукцію.

Під «легкістю входу» розуміємо той факт, що фірми, які тільки-но приступають до виробництва продукції, можуть це робити на рівних умовах з уже існуючими фірмами, з точки зору цін, які вони сплачують за ресурси, доступу до державних ліцензій і т.п..

Під «легкістю виходу» розуміємо, що фірми не натрапляють на будь-які юридичні бар'єри, залишаючи ринок, завжди можуть знайти покупця на свої вкладення.

Під «рівним доступом до інформації» розуміємо те, що всі покупці і продавці мають повну інформацію про ціни і товари і про ціни на всі види витрат, необхідних для їх виробництва. Виробники мають у своєму розпорядженні рівну інформацію про виробничу технологію.

Під «значною часткою ринку» розуміємо таку частку, яка достатньо велика, щоб дії окремої фірми мали помітний вплив на ринкову ціну.

Терміном «ринкова структура» економісти позначають умови, в яких протікає ринкова конкуренція. Ринкова структура відбиває сполучення елементів конкуренції і монополії, природу монополістичних елементів і ступінь їх впливу на тому чи іншому ринку.

При аналізі структури ринку використовують й кількісні методи її оцінки. Розглянемо деякі з них (ті, що застосовуються частіше).

1. *Порогова доля ринку.* Найпростіший кількісний критерій, який використовує держава - це законодавчо встановлена частка підприємства (фірми) на певному ринку, перевищення якої дозволяє віднести підприємство (фірму) до Державного реєстру підприємств – монополістів. Так, в Україні вона становить 35 %.

2. *Індекс концентрації.* Цей показник характеризує частку декількох, скажімо, 3,4,8,12, великих фірм у загальному обсязі ринку у відсотках. Вважається, що коли індекс концентрації наближається до 100, то ринок має високий ступінь концентрації, якщо він трохи вище нуля, то ринок можна розглядати як конкурентний.

Індекс концентрації для m найкрупніших із загальної кількості (n) фірм, що випускають даний товар, розглядається як сума m ринкових часток (k_i) цих компаній й визначається за формулою:

$$I_C = \sum_{i=1}^m k_i ; k_1 \geq \dots \geq k_m \geq \dots \geq k_n ; \sum_{i=1}^n k_i = 100\%.$$

3. *Індекс Херфіндаля – Хіршмана.* Недоліки індексу концентрації, критика щодо його використання при здійсненні антимонопольної політики привели до впровадження індексу Херфіндаля – Хіршмана (Н-індекс).

Н-індекс можна також розглядати як показник концентрації, але він характеризує не частку ринку, що його контролюють декілька найкрупніших компаній, а розподіл «ринкової влади» між усіма суб'єктами ринку.

Н-індекс розраховується як сума квадратів ринкових часток (у процентах) усіх суб'єктів ринку у загальному його обсязі та визначається за формулою:

$$I_H = \sum_{i=1}^n k_i^2.$$

Максимальне значення, яке може прийняти Н-індекс відповідає ситуації, коли ринок повністю монополізований однією фірмою. У даному випадку він дорівнює $I_H = 100^2 = 10000$.

Для більш точного розрахунку індексу Хефіндаля-Хіршмана необхідно знати ринкові частки усіх виробників даного товару, що стає неможливим при великій кількості виробників.

4. *Індекс Лінда.* У країнах ЄЕС при аналізі ринкових структур широко використовується індекс, запропонований співробітником Комісії ЄЕС в Брюсселі Ремо Лінда. Цей індекс, як й індекс концентрації розраховується лише для кількох (m) найкрупніших фірм і, зрозуміло, також не враховує ситуації на «околиці» ринку. Однак на відміну від індексу концентрації він орієнтований на з'ясування відмінностей у «центрі» («ядрі») ринку.

Якщо позначити долі окремих фірм за принципом спадання, то індекс Лінда для двох найкрупніших фірм дорівнює процентному відношенню їхніх ринкових часток й визначається за формулою:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} \cdot 100\%.$$

Для трьох фірм індекс Лінда розраховується за формулою:

$$I_L = \frac{1}{2} \left[\frac{k_1}{\frac{(k_2 + k_3)}{2}} + \frac{(k_1 + k_2)}{k_3} \right] \times 100\%.$$

5. *Індекс Лернера* є індикатором монопольної влади, визначається за формулою:

$$I_{Ler} = (Pm - MC) / Pm = 1 / ED,$$

де Pm – монопольна ціна, ED – цінова еластичність попиту, MC – граничні витрати. Якщо чисельник і знаменник даної формули помножити на обсяг

виробництва (Q), то у чисельнику отримуємо прибуток, а у знаменнику валовий дохід.:

$$I_{Ler} = (P_m - MC) Q / P_m Q = \Pi / TR.$$

Якщо $P > MC$, індекс отримує позитивне значення й заходиться у межах від 0 до 1. Вважається, що чим ближче до одиниці, тим більшу монопольну владу має фірма. Доцільно зауважити, що даний індекс характеризує факт, а не можливість монопольної поведінки фірми.

Однак слід зауважити, що найскладнішим в аналізі ринкових структур є не вибір індексу, а визначення кордонів ринку в просторі товарів. При цьому виникає ряд запитань: чи є потреба обмежувати ринок лише певною маркою товару? Чи включати в нього й інші марки? Розширювати межі ринку за рахунок товарів-замінників? Їх необхідно вирішувати антимонопольним службам країн.

Розрізняють такі основні типи ринкових структур: чиста (досконала) конкуренція, чиста монополія, монополістична конкуренція, олігополія тощо.

Чиста (досконала) конкуренція. Ринкова структура, що характеризується великою кількістю дрібних фірм, однорідною продукцією, вільним входом і виходом, рівним доступом інформації.

Таблиця 2.4.1 - Ринкові структури

	Кількість і розміри фірм	Характер продукції	Умови входу і виходу	Доступність інформації
Чиста (досконала) конкуренція	Безліч дрібних фірм	Однорідна Продукція	Ніяких утруднень	Рівний доступ до всіх видів інформації
Чиста (досконала) монополія	Одна фірма	Унікальна продукція	Практично непереборні бар'єри на вході	Деякі обмеження
Монополістична конкуренція	Безліч дрібних фірм	Різноманітна продукція	Ніяких ускладнень, крім диференціації продукту	Деякі обмеження
Олігополія	Кількість фірм невелика, є і великі фірми	Різноманітна продукція або однорідна продукція	Можливі окремі перешкоди при вході	Деякі обмеження

Чиста монополія. Ринкова структура, в якій одна фірма є єдиним продавцем 100% якогось продукту, що не має субститутів. Елементи конкуренції відсутні.

Монополістична конкуренція. Ринкова структура, до якої входить безліч дрібних фірм, що випускають різноманітну продукцію. Характерним є вільний вхід і вихід. Монополістична влада дозволяє збільшувати ціну товару без ризику скорочення обсягів виробництва.

Олігополія. Ринок декількох фірм, причому деякі з них контролюють значну долю ринку. Продукція може бути як однорідною, так і різноманітною. Цілком імовірна як наявність, так відсутність бар'єрів входу-виходу. Існують деякі обмеження щодо доступності інформації.

Характерні риси основних типів ринкових структур узагальнені в таблиці 2.1.4.

2.4.2 Конкуренція: зміст, види і форми

Важливою складовою ринкової економіки є конкуренція. Конкуренція означає економічне суперництво між уособленими виробниками продукції, відносно задоволення інтересів, пов'язаних з продажу продукції, виконанням робіт, надання послуг одним і тим самим споживачам. Основними задачами конкуренції є завойовування ринку у боротьбі за споживача, перемога своїх конкурентів, забезпечення стабільного прибутку.

Умовами виникнення конкуренції є:

- наявність на ринку більшої кількості виробників конкурентного продукту або ресурсу;
- свобода виробників відносно вибору господарської діяльності;
- відповідність між попитом й пропозицією;
- наявність ринку засобів виробництва.

Конкуренція проявляється у різноманітних формах, які по мірі розвитку ринкового господарства стають ще більш різноманітними.

У сучасній економічній думці існує декілька підходів до аналізу видів конкуренції:

- перший відрізняє внутрігалузеву, міжгалузеву та міжнародну конкуренцію;
- другий розрізняє добросовісну (цінову – означає, що основним методом боротьби з конкурентами є ціна, тобто боротьба за зниження витрат, підвищення продуктивності праці, впровадження досягнень НТП та нецінову, що зв'язана із стратегією боротьби за створення зовнішніх умов, що покращують реалізацію продукції – якість, реклама, сервіс тощо) та недобросовісну конкуренцію, що направлена на отримання комерційної вигоди й забезпечення домінуючого становища на ринку й не виключає обман споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів, державних органів);
- третій передбачає аналіз конкуренції у залежності від кількості конкурентів, обсягу продукції, методів конкурентної боротьби, потенційних споживачів й відповідно розрізняє досконалу та недосконалу конкуренцію.

В економічній теорії прийнято вважати, що досконала конкуренція характеризується такими ознаками:

- Велика кількість виробників і покупців. «Велика кількість», скільки це? Про це говорить друга ознака.
- Стільки, що фірма не в змозі впливати на ринкову ціну. Фірма може тільки пристосовуватися до ринкової ціни, визначеної ринком (фірма є ціноотримувачем).

- Однорідність однойменних товарів, які не відрізняються від товарів інших фірм.
- Виключаються всі форми дискримінації споживачів.
- Відсутні економічні і юридичні бар'єри для вступу в галузь.
- Абсолютна мобільність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів між галузями і фірмами.
- Виключаються будь-які угоди між фірмами з контролю ринку.
- Продавці і покупці мають інформацію про події на ринку.

Термін «чиста конкуренція» означає такий випадок, коли для всіх учасників конкуренції вихідні умови рівні (крім величини капіталів, але й вони сумірні). Цьому терміну близькі поняття «вільна конкуренція», «вільний ринок».

Далі слід нагадати, що попит окремої чисто конкурентної фірми цілком еластичний, тобто фірма не може видобути більш високої ціни, обмежуючи обсяг випуску, не потребує вона і більш низької ціни, щоб збільшити свій обсяг продажу. Графічно ця ситуація виглядає так (рис. 2.4.1).

Сказане означає, що графік ринкового попиту на даний товар буде еластичний. Його крива має звичайний вигляд, оскільки всі фірми можуть вплинути на ринкову ціну, не окрема фірма (рис. 2.4.2). При цьому графік попиту на продукцію окремої фірми одночасно є і графіком виручки від одиниці продукції, або середньої виручки (AR – average revenue). Середня виручка в умовах чистої конкуренції дорівнює ціні: $AR = P$.

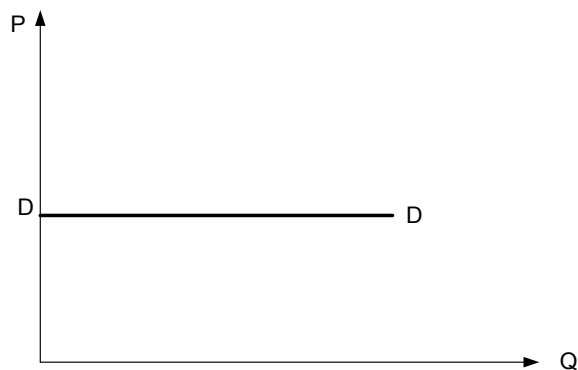


Рисунок 2.4.1 – Графік попиту конкурентної фірми

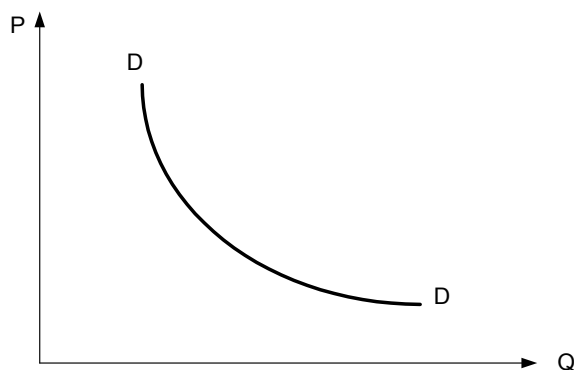


Рисунок 2.4.2 – Графік ринкового попиту за чистої конкуренції

Усякий раз, коли фірма обмірковує, на скільки змінити обсяг виробництва, вона буде стурбована тим, як зміниться її виручка в результаті цього зрушення у випуску.

Додаткова виручка, що є результатом продажу ще однієї одиниці продукції, називається граничною виручкою (MR – marginal revenue). В умовах чистої конкуренції гранична виручка дорівнює ціні товару ($MR = P$). Гранична виручка постійна в умовах чистої конкуренції тому, що додаткові одиниці товару можуть бути продані за постійною ціною.

Поняття «чиста конкуренція» в економічній теорії має унікальне значення. Справа тут у тому, що чиста конкуренція (своєрідна «фізика без тертя»), до-

зволяє побудувати деяку ідеальну модель функціонування економіки, порівняно з якою можна вивчати реальні ринкові структури.

У короткостроковому періоді конкурентна фірма має у своєму розпорядженні незмінне обладнання і намагається максимізувати прибуток, змінюючи витрати праці, матеріалів.

Існують два підходи (принципи) до визначення рівня виробництва, при яких конкурентна фірма отримуватиме максимальний прибуток. Зауважимо, що вони діють в умовах будь-якої ринкової структури.

1. *Принцип співвідношення загальної (валової) виручки TR і загальних(валових) витрат TC .*

Економічний прибуток, до якого фірма прагне – це різниця між загальною виручкою і загальними витратами $\Pi = TR - TC = P \cdot Q - TC$.

2. *Принцип співвідношення граничної виручки (MR) і граничних витрат (MC).*

Із зростанням випуску продукції збільшуються як загальні витрати, так і загальна виручка. Якщо збільшення виручки перевищує збільшення витрат (тобто $TR > TC$), то збільшення випуску на одну одиницю збільшує сукупний прибуток. Якщо ж збільшення витрат перевищує збільшення виручки (тобто $TC > TR$), то збільшення випуску на одну одиницю зменшує сукупний прибуток. Отже, для максимізації прибутку фірма повинна розширювати обсяги виробництва доти, доки гранична виручка перевищує граничні витрати, і скорочувати випуск, як тільки граничні витрати почнуть перевищувати граничну виручку.

Максимізація прибутку фірми досягається тоді, коли настає рівність між граничною виручкою і граничними витратами $MR = MC$.

Це правило є точним орієнтиром максимізації прибутку для будь-якої ринкової структури.

Для чисто конкурентної фірми це правило можна сформулювати у вигляді $MC = P$, бо гранична виручка дорівнює ціні.

Таким чином, на чисто конкурентному ринку фірма розширює виробництво до точки, в якій $MC = P$, тобто граничні витрати зрівнюються з ціною. У цій точці фірма досягає оптимального рівня виробництва і знаходиться у стані рівноваги, з якого не вийде, доки не зміниться ціна або витрати.

Умови довгострокової рівноваги можна узагальнено сформулювати у вигляді такого рівняння:

$$P = MC = ATC = LAC$$

(ціна = граничні = короткострокові = довгострокові середні)
витрати середні повні витрати витрати

Здатність фірми до виживання на ринку характеризує показник – коефіцієнт конкурентоспроможності ($KK\phi$), який визначається як співвідношення між ринковою вартістю і витратами виробництва:

$$KK\phi = P / FC = VC.$$

До ринку недосконалої конкуренції відносять монополістичну конкуренцію та олігополію.

Монополістична конкуренція – одна з форм недосконалої конкуренції. На такому ринку діє безліч фірм, причому серед них або взагалі немає великих, або вони не мають вирішальних переваг над дрібними і сусідять з ними. Бар'єри на шляху входу до цього ринку порівняно невеликі.

Неважкий, звичайно, і вихід з нього – завжди знаходяться покупці, готові купити невелику справу.

Саме такий тип ринку характерний для харчової промисловості, виробництва одягу і взуття, книговидавання, роздрібної торгівлі, багатьох видів послуг та ряду інших галузей.

Кожна з фірм, що діє в умовах монополістичної конкуренції, контролює лише невелику частку всього ринку відповідного продукту. Однак диференціація товару призводить до того, що єдиний ринок розпадається на окремі, відносно самостійні частини (які називають сегментами ринку), де частка навіть маленької фірми може стати дуже великою.

Диференціація продуктів виникає через існування між ними відмінностей в якості, сервісі, рекламі.

Перша група факторів диференціації продуктів пов'язана з їх якістю. Якість не є одномірною характеристикою, тобто не зводиться тільки до того, гарний цей товар чи поганий. Навіть основні споживчі властивості найпростіших продуктів різноманітні.

Так, зубна паста повинна: а) очищувати зуби; б) дезінфікувати порожнину рота; в) зміцнювати емаль зубів; г) зміцнювати ясна; д) бути приємною на смак та ін.

Тому вже вибір пріоритетів в основних споживчих якостях відкриває можливості для широкої різноманітності продуктів.

І всі вони стають по-своєму унікальні: одна паста краще за інші зміцнює ясна, друга – найсмачніша, третя.

Основою для диференціації можуть служити також додаткові споживчі властивості, тобто особливості товару, які впливають на легкість або зручність його використання (наприклад, різні розміри розфасування, відмінність упаковок тощо).

При цьому, як свідчить практика, на зрілому насиченому ринку саме додаткові властивості визначають долю товару. Так, один із значніших успіхів в історії компанії «Пепсі – кола» пов'язаний із введенням півтора літрових пластмасових пляшок (проект «Великий смак пепсі»).

Основою диференціації продуктів можуть стати навіть уявні якісні відмінності між ними. Так, давно відомий той факт, що значний процент тих людей, які палять, на тестових випробуваннях виявляються неспроможними відрізнити «свою» марку сигарет від інших, хоч у звичайному житті купують тільки її. З точки зору ринкової поведінки, не має значення, чи дійсно відрізняються товари. Головне – щоб споживачеві так здавалося.

Важливою якісною характеристикою продукту є його місцеве положення. Для роздрібної торгівлі та багатьох інших видів послуг саме географічне розміщення має вирішальне значення. Наприклад, якщо мережа заправних станцій

невелика, то найближча бензоколонка автоматично стає майже монополістом для всієї округи.

Друга група факторів диференціації продукту – відмінності в сервісі. Повний цикл сервісу вміщує: передпродажне обслуговування (допомога у виборі необхідного продукту); сервіс на момент покупки (перевірка, доставка, налагодження); після продажне обслуговування (гарантійний та післягарантійний ремонт, внесення поточних поліпшень, консультації з оптимальної експлуатації).

Кожна з цих операцій може виконуватися в різному обсягу (або взагалі не виконуватися). У результаті один і той же продукт являє собою цілий спектр різновидів, що відрізняються за своїми сервісними характеристиками і перетворюються нібито в цілком різні товари.

Третя група факторів диференціації продукту пов'язана з рекламою. По-перше, реклама виявляє скриті в товарі відмінності від аналогічних товарів. Наприклад, реклама точно адресує споживача до того сорту зубної пасти, з багатьох сотень існуючих на ринку, який йому необхідний за своїми властивостями. По-друге, реклама сприяє формуванню нових потреб. Пригадаймо популярний на нашому телеекрані ролик. Чи багато хто відчував потребу мати «шампунь і кондиціонер в одному флаконі», а не у двох, поки зручність цього не пояснила реклама («Я просто мию волосся і йду»)? По-третє, реклама створює диференціацію продуктів там, де дійсної різниці між ними немає.

Наприклад, як ми вже говорили, на ринку сигарет багато які якісні відмінності мають уявний характер. За уявними відмінностями якості часто приховуються цілком реальні відмінності в рекламі, хоч споживач про це може і не підозрювати.

Таким чином, диференціація продукту забезпечує фірмі відомі монополістичні переваги. Саме тут виникає ще одна цікава річ.

Раніше ми говорили, що доступ у галузь за умов монополістичної конкуренції досить вільний. Тепер можемо уточнити це формулювання: вхід на такий ринок не блокований ніякими іншими бар'єрами, за винятком перепон, пов'язаних з диференціацією продукту. Диференціація продукту не тільки створює для фірми переваги, але й допомагає їй захистити себе від конкурентів. Тому фірми цілком свідомо створюють і підтримують диференціацію, при цьому для себе вони домагаються додаткових прибутків, а на ринок приносять різноманіття товарів.

Зазначимо, що ізоляція сегментів ринку одного й того ж продукту не абсолютна.

Фірмам постійно доводиться рахуватися з конкуренцією чужих товарів, що схожі на власній, бо попит на кожний з них високо еластичний: як тільки ціни на продукцію однієї фірми зросли, попит переключається на продукцію інших фірм. Це не дозволяє цим товарам знаходитися у прямій конкуренції

Поєднання монополії та конкуренції визначає основні риси поведінки фірми на ринку, для позначення якого економісти не випадково вживають назву монополістичної конкуренції, що включає обидва ці терміни.

На закінчення розглянемо чисту конкуренцію та економічну ефективність.

Більшість економістів підтримують думку, що чисто конкурентна економіка веде до найбільш ефективного використання обмежених ресурсів суспільства, тобто економіка конкурентних цін прагне розподілити обмежену кількість ресурсів так, щоб максимізувати задоволення потреб.

Виробнича ефективність чистої (досконалої) конкуренції виходить з умови довгострокової рівноваги: $P = ATC$, ціна дорівнює мінімальним середнім повним витратам.

Ефективність розподілу ресурсів за умов чистої конкуренції виходить з правила: $P = MC$, графічно це точка перетину лінії ціни (тобто графіка попиту і графіка граничних витрат, він є графіком пропозиції). У рівноважній ситуації ринок досконалої конкуренції виробляє таку кількість продукції, що відповідає точці перетину графіків попиту і пропозиції. В економіці, де всі ринки чисто конкурентні і відсутній зовнішній вплив, питання про те, що виробляти, вирішується автоматично.

Разом з тим економісти виділяють ряд факторів, що перешкоджають досягненню ефективності в конкурентній економіці:

1. Немає причини, за якої конкурентна ринкова система приведе до оптимального розподілу доходів; нерівномірний розподіл доходів;
2. Розподіляючи ресурси, конкурентна модель не враховує зовнішні ефекти, тобто не враховує форми економічної діяльності, що можуть завдати шкоди оточуючим, не враховує також виробництво суспільних благ;
3. Ринки чистої (досконалої) конкуренції не завжди забезпечують швидкі темпи науково-технічного прогресу;
4. Економіка чистої конкуренції не завжди забезпечує розробку нових товарів і достатній діапазон споживчого вибору, бо передбачає випуск однорідної продукції більшістю фірм.

Використовуючи загальні критерії для класифікації моделей ринку залежно від панівного типу конкуренції, охарактеризуємо основні ознаки олігополістичного ринку.

1. Олігополія у перекладі з грецької означає «панування небагатьох», тому головною ознакою олігополістичного ринку є панування на ньому кількох фірм(їх може бути від трьох до двадцяти). Олігополія займає весь діапазон між чистою монополією та монополістичною конкуренцією. Олігополістичний ринок формується за умови досягнення високого ступеня концентрації виробництва.

2. Продукт, який виробляє олігополія, може бути як стандартним, так і диференційованим.

Типовими олігополістичними ринками є ринки сталі, автомобілів, металів, цементу. Однак від характеру продукції (стандартна чи диференційована) суттєво не залежить функціонування даного ринку, тому при подальшому аналізі поведінці фірми - олігополіста не приділятимемо йому уваги.

3. Оскільки частка будь-якої фірми - виробника на даному ринку досить значна, кожен з них може проводити самостійну цінову політику. Однак слід враховувати, що результати цієї політики багато в чому залежать від реакції на

дії одного учасника ринку з боку інших виробників. Тому кожна з фірм-олігополістів чітко розуміє свою залежність від інших фірм.

Розуміння цієї залежності та можливість явної і неявної координації спільних дій є ключовими в олігопольній поведінці.

4. Вступ у галузь нових виробників дещо обмежений. Він не настільки заблокований, як на ринку чистої монополії, але деякі бар'єри мають місце (певні законодавчі норми, масштаби виробництва та ін.).

Таким чином, *олігополія* – це ринкова структура, яка належить до недосконалої конкуренції та має принципову відмінність від інших, а саме: незначна кількість виробників дає можливість кожному проводити самостійну цінову політику, однак взаємна залежність досягає такого значення, що жодна фірма не наважиться на будь-які дії, не спробувавши прорахувати вірогідну відповідну реакцію своїх конкурентів.

Залежність поведінки фірми-олігополіста від реакції конкурентів (а не тільки від попиту і витрат) *називається олігопольною залежністю*. Будь-яка модель олігополії повинна містити схему відповідних дій фірми на реакцію конкурентів, викликану зміною положення на ринку. Розрізняють такі моделі олігопольної поведінки:

1. *Теорія «ламаної кривої попиту».*
2. *Олігополія, заснована на таємній змов.*
3. *Лідерство в цінах.*
4. *Модель цінової поведінки олігополії за принципом «витрати плюс».*
5. *Теорія ігор у поведінці олігополії.*

При аналізі економічної ефективності олігополістичного ринку не викликає сумніву той факт, що у формі картелю олігополія вкрай неефективна. З точки зору деяких економістів, олігополія більш небажана модель ринку ніж монополія, бо вона може маскуватися під монополістичну конкуренцію, проводити приховану політику узгодження цін, обходити антимонопольне законодавство і проводити при цьому принципи чистої монополії. Тому рекомендується удосконалювати законодавство, впроваджувати дієві способи обмеження олігополії.

Існує й інша точка зору на роль олігополії в економічній системі, яку свого часу обґрунтували Й. Шумпетер та Дж. Гелбрейт. Визначивши певні витрати суспільства від панування олігополістичної конкуренції в окремих галузях виробництва, вони вважали, що ці витрати у багато разів перевищуються виграшем від впливу олігополії на науково-технічний прогрес.

2.4.3 Монополія, особливості функціонування

Монополія є економічним результатом концентрації та централізації виробництва й капіталу.

Основними характерними рисами чистої монополії, згідно із загальною класифікацією ринкових структур є такі:

1. На ринку функціонує лише один виробник якоїсь продукції. Справедливим буде твердження: фірма – монополіст – це і є певна галузь виробництва.

2. Товар, який виробляє монополіст, не має близького замінника. Характеризуючи товар фірми – монополіста, справедливо припустити, що у споживача існує лише два варіанти поведінки: або взагалі відмовитися від споживання цього товару, або придбати його у монополіста.

3. Чистий монополіст сам установлює ціну на свій товар.

4. Вступ у галузь інших виробників заблокований. Монополізація ринку може дотягтися:

- Зростанням фірми за рахунок капіталізації прибутку, банкрутством конкурентів, їх поглинанням до досягнення фірмою певного панування у галузі.

- Об'єднанням капіталів на добровільних засадах і перетворення такого об'єднання на панівного виробника. Форми монопольних об'єднань можуть бути різними (картель, синдикат, трест).

Будь-який монополіст зможе зберегти своє монопольне становище лише тоді, коли вступ до цієї галузі буде надійно заблокований. Бар'єри для вступу в галузь можуть набувати різних форм: масштаби виробництва, легальні бар'єри, власність на найважливіші види ресурсів, недобросовісна конкуренція.

Названі риси монопольного ринку справляють вирішальний вплив на ціни та обсяг виробництва монополістом.

Таким чином, чиста монополія – це така ринкова структура, де одна фірма є єдиним продавцем всього обсягу продукту. Вхід конкурентів на цей ринок блокований (природною обмеженістю ресурсів, масштабами виробництва, патентами і ліцензіями, що закріплюють виняткове право фірми на виробництво і продаж продукту).

Чиста монополія – це ідеальний тип ринкової структури, що є альтернативою досконалої конкуренції, у чистому вигляді існує в економічній моделі. У реальній дійсності можуть виникати форми, що наближаються до цієї ринкової структури, які знаходяться десь між чистою конкуренцією і чистою монополією.

Монополіст має змогу, знижуючи ціни, збільшувати свою виручку за рахунок розширення обсягу продаж.

Фірма-монополіст має можливість маніпулювати і цінами, і обсягами продажу, вибираючи варіант, що дозволяє отримати прибуток, близький до максимального. Максимальний прибуток принесе ціна такого обсягу випуску, продаж останньої одиниці якого веде до перевищення граничної виручки над граничними витратами ($MR > MC$). Однак можливий варіант, коли при несприятливій ринковій ситуації монополіст не зможе отримати прибуток у короткостроковому періоді. Тоді монополіст буде прагнути мінімізувати свої збитки.

Згідно з правилом $MC = MR$ випуск продукції встановиться на рівні перетину кривих граничних витрат (MC) і граничної виручки (MR) (на рис. 2.4.5. – це точка F – обсяг Q_n). На кривій попиту (DD) цей рівень відповідає ціні P_1 . Але загальні середні витрати при обсязі Q_n дорівнюють P_2 .

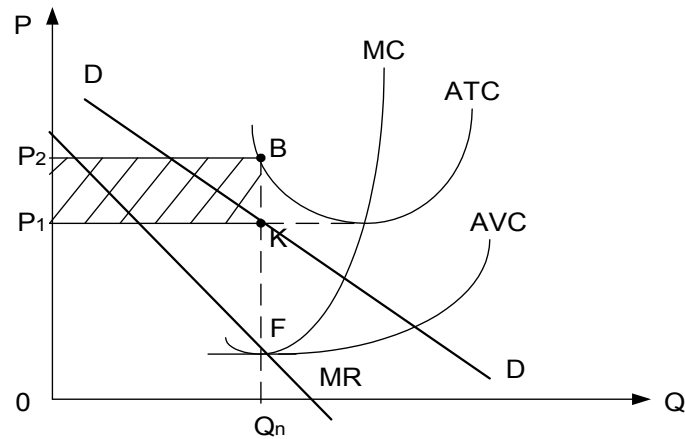


Рисунок 2.4.5 – Монополія, що мінімізує збитки

Таким чином, при ціні P_1 монополіст втрачає $(P_2 - P_1)$ на кожній одиниці продукції. Загальні збитки показані заштрихованим прямокутником P_1P_2BK . Хоч монополіст і несе збитки, але будь-який інший рівень випуску може збільшити їх. Даної ціни достатньо, щоб покрити змінні витрати AVC , доти, доки ціна перевищуватиме AVC , має сенс продовжувати виробництво. Однак, якщо крива попиту DD зсунеться ліворуч так, що буде нижче середніх змінних витрат, монополіст мінімізує свої збитки, тільки скоротивши виробництво.

Отже, фірма-монополіст може в короткому періоді як насолоджуватися чистим економічним прибутком, так і терпіти збитки залежно від умов попиту і витрат).

В умовах монополізованого ринку сама фірма і є галуззю, вхід до якої інших фірм закритий за допомогою тих чи інших вхідних бар'єрів. Зрозуміло, це не означає, що монополія не може вводити в дію нові підприємства. Але ці підприємства є, по суті, просто підрозділами фірми-монополіста, а не самостійні суб'єкти ринку, що прагнуть одержати максимальний для себе прибуток.

Фірма - монополіст може (і обов'язково буде) змінювати масштаб свого виробництва в довгостроковому періоді з тим, щоб добитися максимально можливої величини прибутку. При цьому ніщо, очевидно, не заважає монополісту встановити такий обсяг випуску, щоб в довгостроковому періоді отримати позитивний економічний прибуток, якщо тільки характер попиту і витрат такий, що отримання цього прибутку в принципі можливе.

Однією з форм поведінки монополіста (як метод збільшення прибутку на монополістичному ринку) є цінової дискримінації. Термін «дискримінація» утворений від латинського «discriminatio», що означає різницю, розрізнення.

Під ціновою дискримінацією розуміють практику встановлення різних цін на один і той же товар за умови, що різниці в цінах не пов'язані з витратами. Сама постанова питання про цінову дискримінацію передбачає достатньо високий ступінь розвитку ринкових відносин. Усе те, що спроможне підірвати засади конкурентних відносин, створює передумови для цінової дискримінації. Цінова дискримінація виникає на ґрунті реальних суперечностей ринкового механізму.

Умови, необхідні для проведення цінової дискримінації:

1. У продавця повинна бути можливість контролювати ціни. Монополісту це зробити легко.

2. У покупців не повинно бути можливості купувати там, де продають дешевше.

3. Витрати проведення в життя дискримінаційної політики не повинні перевищувати вигоду від такої діяльності.

4. Початковий покупець не може перепродавати товар або послугу.

5. Продавець повинен бути здатний сегментувати ринок покупців через різницю еластичності попиту.

Залежно від того, наскільки повно реалізується кожна з цих умов і наскільки вони поєднуються між собою, можна говорити про різні можливості проведення дискримінаційної політики як постійної лінії поведінки фірми. Прийнято розрізняти такі основні типи цінової дискримінації: досконала цінова дискримінація, цінова дискримінація за обсягом покупки, цінова дискримінація на сегментованих ринках.

Основні види цінової дискримінації подано у таблиці 2.4.2.

Таблиця 2.4.2 – Види цінової дискримінації

Назва	Критерії диференціації цін	Приклади
1	2	3
Просторова	Територіальна диференціація покупців	<ul style="list-style-type: none">- демпінгові ціни;- цінові пояси та зони;- ціни офшорних зон;- сільські та міські ціни і тарифи
Часова	Час придбання товарів (послуг)	<ul style="list-style-type: none">- денні та нічні ціни;- сезонні знижки
Товарна	Мета придбання товарів (послуг)	<ul style="list-style-type: none">- тарифи на виробниче використання енергії;- тарифи на споживче використання енергії.
	Обсяг придбання	<ul style="list-style-type: none">- оптові ціни;- роздрібні ціни;- тарифи.
	Якість товарів	<ul style="list-style-type: none">- надбавки та знижки за якість;- надбавки та знижки за сортність.
	Торгівельна марка	<ul style="list-style-type: none">- ціна на товари відомих фірм-виробників;- ціни на товари невідомих фірм

Продовження таблиці 2.4.2

1	2	3
Персональна	Рівень доходів покупців	<ul style="list-style-type: none"> - магазини для багатой верстви населення; - магазини для бідної верстви населення; - лікарняні послуги
	Статус покупця	<ul style="list-style-type: none"> - знижки для постійних покупців; - знижки для першого покупця; - ціни для співробітників фірми
	Соціальний статус покупця	<ul style="list-style-type: none"> - ціни на квитки для дітей; - ціни на проїзні квитки для студентів; - ціни для пенсіонерів тощо.

Монополістичний диктат суперечить інтересам споживачів. Він веде до суспільних втрат, пов'язаних, зокрема, із скороченням обсягу продаж.

Однак цінова дискримінація дає змогу збільшити обсяг виробництва, наблизити його до конкурентного рівня, а значить, збільшити споживання, зробити доступними деякі товари для менш забезпечених верств населення.

Логічним завершенням дослідження монопольного ринку має стати оцінка впливу монополізму на економічні процеси взагалі. Найсуттєвіші економічні наслідки чистої монополії такі:

1. Монополіст вважає за доцільне продавати менший обсяг продукції та призначати вищі ціни, ніж це зробив би конкурентний виробник.

2. Середні витрати монополіста, як правило, не збігаються з середніми витратами конкурентної фірми.

3. Монополія суперечливо впливає на НТП (науково-технічний прогрес). З одного боку, масштаби монополії дають змогу виділяти значні кошти на проведення наукових досліджень та розробку нових технологій.

З іншого – у чистого монополіста немає постійних стимулів до НТП, тому він може дозволити собі бути неефективним.

4. Чистий монополіст має можливість проводити цінову дискримінацію.

Таким чином, монополізм має суперечливі економічні наслідки. Однак незаперечним є те, що він підриває конкуренцію як основу ринкового саморегулювання. Тому однією з функцій держави в сучасних умовах вважається обмеження монополізму, підтримка конкурентного середовища.

2.4.4 Ринок факторів виробництва і розподіл доходів. Домогосподарства як постачальники ресурсів виробництва

Ринок факторів виробництва являє собою ту галузь ринкових відносин, де продаються й купуються ресурси, необхідні для здійснення виробничої діяльності.

Ресурси задовольняють потреби виробника не безпосередньо, а опосередковано: виробнику немає ніякого сенсу купувати працю чи капітал, якщо вони не можуть бути використані ним продуктивно. Тому попит на будь-який ресурс залежить від попиту та ціни на товар виробника на ринку кінцевих продуктів та від продуктивності ресурсу при створенні продукту.

Таким чином, попит на ресурси є похідним попитом, тобто таким, який залежить від попиту на товари, що виробляються за їх допомогою.

Найбільш поширеним методом визначення попиту на ресурси є метод, що передбачає використання граничної корисності.

Зміни у попиті на ресурси обумовлюються наступними факторами:

1. Зміни у попиті на продукт. За інших рівних умов зміни у попиті на продукт фірми, який вона виробляє за допомогою певних ресурсів, приведуть до зміщення кривої попиту на ці ресурси в тому самому напрямку.

2. Зміни у продуктивності ресурсу. Підвищення продуктивності ресурсу пересуває криву попиту на нього праворуч, зменшення продуктивності - ліворуч.

3. Зміни цін на інші ресурси. Як відомо, ресурсам властиві субституційність та компліментарність. Зміни цін на ресурси — субститутути та ресурси – комплементи по-різному впливають на попит.

Чутливість попиту на ресурси на зміну його цінових та нецінових факторів визначається показниками еластичності. Цінова еластичність попиту на ресурси залежить від таких факторів: темпи спадання граничного продукту, легкість ресурсозаміщення, еластичність попиту на продукт виробника, частка витрат на ресурс у загальних витратах.

Ринок ресурсів виступає в двох основних видах:

- Ринок ресурсів в умовах *досконалої конкуренції* - ані покупець, ані продавець не в змозі впливати на ціни ресурсів;
- Ринок ресурсів в умовах *недосконалої конкуренції* - ані покупець, ані продавець не в змозі впливати на ціни ресурсів.

Для аналізу ринків факторів виробництва необхідно згадати теорію виробництва, де розглядається попит на ресурси. В якості головного правила попиту на виробничі ресурси збоку окремої конкурентної фірми виступає попит граничної доходності і граничних витрат.

Крива попиту фірми на ресурси в умовах досконалої конкуренції співпадає з кривою граничної доходності виробничого ресурсу.

Гранична доходність праці дорівнює граничному доходу фірми, помноженому на граничний продукт праці: $MRP_L = MR \cdot MP_L$

В умовах досконалої конкуренції $MR = P$. Якщо фірма максимізує прибуток, то вона буде наймати робітників, доки гранична доходність труда не буде

дорівнювати заробітній платні: $MRP_L = w$, тобто дока граничний дохід від використання труда зрівняється з витратам на його придбання (заробітній платні). Підставимо замість заробітну MRP_L плату w та замість MR – ціну P , отримаємо: $W = MR \times MP_L$ – що є умовою максимізації прибутку на ринку заробітної плати.

$$MP_L = W/P,$$

де W – номінальна заробітна плата;

P – ціна випуску;

W/P – реальна заробітна плата.

Для капіталу: $r_K = MR \times MP_K$, де r_K – рентна оцінка капіталу.

Для землі: $r_t = MR \times MP_t$, де r_t – рентна оцінка землі.

В умовах максимізації витрат граничний дохід від усіх факторів виробництва повинен бути однаковим:

$$MR = MC = W/MPL = r_K/MP_K = r_t/MP_t$$

Розподіл доходів займає проміжне місце між виробництвом у вузькому значенні й кінцевим споживанням. Треба підкреслити два основних методологічних підходи до дослідження доходів:

- марксистський;
- неокласичний, або функціональний.

За першим поглядом, форми доходів похідні від поділення нової вартості на необхідну і додаткову. Необхідна вартість (необхідний продукт) є еквівалентом майбутньої зарплати. Додатковий продукт, який також створюється робітником, розподіляється між власниками підприємницьких здібностей, капіталу і землі у вигляді відповідно прибутку, проценту і ренти.

За другим підходом, величина кожного факторного доходу дорівнює граничному вкладу в підсумковий дохід підприємства після реалізації продукції. Зазначена оцінка спирається на теорію граничної продуктивності, згідно з якою розмір первинного (факторного) доходу є ціною ресурсів. Ціна являє собою підсумок певної комбінації попиту і пропозиції даного товару. Але попит на ресурси є похідною величиною від попиту на кінцевий товар. Одночасно, з точки зору пропозиції, існують різні технології, тобто різні комбінації ресурсів, що дозволяють досягти виробничої мети. Таким чином, доходи в мікроекономіці як ціни на відповідні фактори пов'язані економічно і технологічно. Власники факторів доповнюють один одного, тому їх злагода обумовлює стійкість економічного процесу.

Усі доходи підрозділяють за деякими критеріями.

За факторним критерієм визначають дві основні групи:

- первинні, тобто факторні – зарплата, прибуток, рента, відсоток;
- вторинні як підсумок перерозподілу, тобто соціальні трансферти, або пенсії, стипендії, допомога, пільги; з радянських часів для них залишився термін – суспільні фонди споживання.

За функціональним критерієм визначають такі форми:

- трудові, як за рахунок власної праці з власними активами (особисте підприємство, вільна творча діяльність з отриманням гонорарів та ін.), так і за рахунок найманої праці у вигляді зарплати;
- доходи від підприємництва у вигляді прибутку або відсотків за позички безпосереднім підприємцям;
- доходи від власності за рахунок ренти або відсотків від операцій з цінними паперами, вкладками (депозитами) у кредитні установи чи внесками в статутний фонд колективних підприємств;
- сімейні доходи, зокрема, спадщина і дарування.

Зарплата як дохід найманого робітника досліджується з різних методологічних позицій:

- як ціна робочої сили в марксизмі;
- як ціна праці на підставі граничної продуктивності в неокласичних теоріях;
- як плата за договірну (контрактну) послугу праці в інституціональному погляді.

Якщо зарплата є ціною робочої сили, то її величина менше за цифру нової вартості, яка створена робітником, на показник додаткової вартості, що безоплатно привласнюється підприємцем і за рахунок якої отримуються прибуток, рента і відсоток. Висновок: розподіл доходів не є справедливим, він віддзеркалює процес експлуатації найманих працівників.

Якщо зарплата є ціною праці та віддзеркалює граничну продуктивність труда, то це має вираз у пропорційній участі робітника в розподілі сумарного доходу, що відповідає принципу рівності й справедливості.

Якщо зарплата є оплатою послуги праці на підставі попереднього контракту (договору), то, крім економічних підсумків, важливу роль грають інституціональні моменти відносин роботодавця і робітника, тобто умови контракту, роль профспілок, держави і об'єднань підприємців.

Ключовими термінами, що використовуються при дослідженні заробітної плати є:

- Номінальна зарплата – сума грошей, яку одержує робітник.
- Реальна зарплата – обсяг життєвих засобів, який придбає людина за номінальну плату в залежності від рівня споживчих цін, тобто

$$I_{pz} = I_{nz} : I_c,$$

де I_{pz} – індекс реальної зарплати, I_{nz} – індекс номінальної зарплати;

I_c – індекс цін.

- Нарахована зарплата – сума нарахувань за підсумками праці.
- Сплачена зарплата – сума грошей, яку фактично, “на руки», отримує робітник після обов’язкових відрахувань у вигляді, наприклад, прибуткового податку, внеску в Пенсійний фонд, фонди соціального страхування і страхування від безробіття.
- Мінімальна зарплата – її рівень, опускатися нижче якого за основним місцям роботи заборонено державою.

- Середня зарплата – її величина, яка розраховується шляхом ділення фонду зарплати на кількість робітників.

- Фонд заробітної плати – це сума платежів у вигляді основної, додаткової зарплати, платежів на відпустку та інших величин.

- Тарифна система – система наступних документів, які описують вимоги, встановлюють і диференціюють рівні оплати: тарифні сітки; тарифні ставки; тарифно-кваліфікаційні довідники. Головними вимогами до тарифної системи є: підпорядкування завданню інтенсифікації економіки; залежність від кінцевих результатів; подолання зрівнялівки.

Відрізняють дві основні форми зарплати: відрядна; погодинна з відповідними системами.

Відрядна форма – плата за певний обсяг виробленої продукції (одиниць продукту, кількість клієнтів, що обслуговані, та ін.) з прямою відрядною, відрядно-преміальною, відрядно-прогресивною та іншими системами.

Погодинна форма – плата за певну кількість часу, що відпрацьований, з простою погодинною, погодинно-преміальною, погодинно-прогресивною та іншими системами.

Прибуток є доходом підприємця і методологічно розглядається або як перетворена форма додаткової вартості по Марксу, або як ціна підприємницької діяльності на підставі граничної продуктивності в немарксистських концепціях.

Ключовими формами прибутку є : *розрахунковий, або бухгалтерський* як підсумок порівняння виторгу від реалізації та бухгалтерських витрат; *нормальний* як сума неявних витрат чи витрати втрачених можливостей; *нормальний* прибуток трактується як винагорода підприємця за виконання його функцій; *економічний* як різниця між бухгалтерським і нормальним прибутком; *валовий* як фактична різниця між виторгом і витратами; *чистий* як підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових сплат, дивідендів тощо.

На ринку факторів виробництва формується і ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів — рента. *Рента* є доходом від володіння землею і природними ресурсами, насамперед, корисними копалинами.

Особливістю цього типу факторів є їх не відтворюваність. Саме жорстка обмеженість ресурсів відрізняє ренту від усіх інших видів доходу. Її рівень встановлюється у точці перетину кривої пропозиції обмежених ресурсів і кривої попиту, що відбиває їх продуктивність, тобто граничний доход від даного фактора. Розглянемо графік, який відображає механізм формування ренти (рис. 2.4.6).

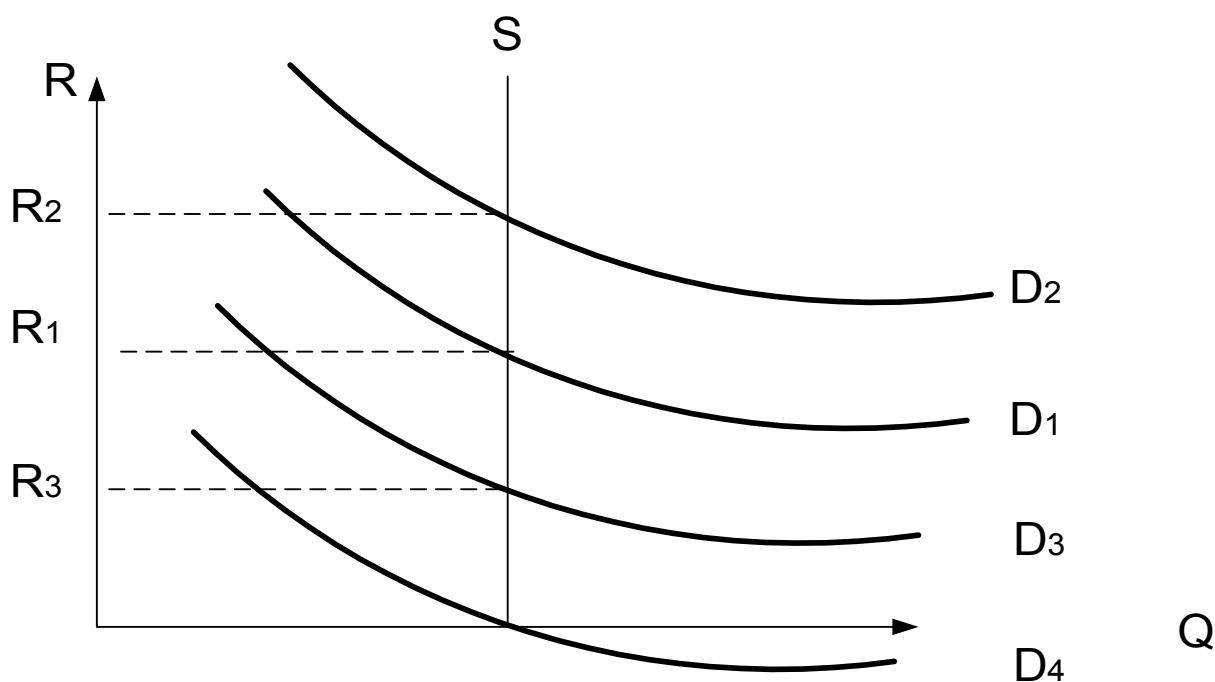


Рисунок 2.4.6 – Механізм формування ренти

Оскільки зміна розміру ренти ніяк не впливає на кількість землі, що пропонується для використання, то рента не виконує спонукальної функції (як то має місце на ринку інших ресурсів). Тому економісти вважають ренту надлишком, тобто платою, яка не є обов'язковою для забезпечення наявності землі.

Як відомо, земля має різну родючість. Тому одна й та сама праця чи капітал у поєднанні з різними за родючістю землями приносить різні результати. Додатковий прибуток, який отримують користувачі родючої землі за інших рівних умов, називається диференційною рентою.

Економічну ренту можуть отримувати й власники інших природних ресурсів, яким властива абсолютна обмеженість.

З величиною ренти зв'язана й ціна тієї ділянки землі, з якої вона отримується. Це сума, яка при даній нормі процента даватиме доход, який дорівнюватиме річній ренті з даної ділянки:

$$P = \frac{R}{r} \cdot 100,$$

де P – ціна землі; R – рента; r – позичковий процент.

Далі звернемося до ринку капіталу, де фактором виробництва виступає капітал – це кошти, застосування яких дозволяє збільшити ефективність людської праці.

Для з'ясування процесу формування альтернативної вартості капіталу, необхідно з'ясувати механізм формування ціни кредиту. Ціною кредиту є *позичковий процент* – це ціна, що сплачується за використання грошей. Ставку позичкового проценту, як правило, дають у перерахуванні на річну.

Відсоток є сплатою за використання позичкових капіталів за певною ставкою. Ставка відсотку можливо розрахувати шляхом ділення доходу від позики капіталу на розмір останнього у процентному виразі.

Оскільки надання кредиту та повернення грошей розірвані у часі, то виникає проблема втрати грошима їх купівельної спроможності через інфляцію. Розрізняють номінальну та реальну ставки позичкового проценту. *Номінальна ставка* (r_N) – це процентна ставка, виражена у грошових одиницях за поточним грошовим курсом. *Реальна* (r_R) – це процентна ставка, виражена у незмінних грошах або скоригована з урахуванням інфляції. Взаємозв'язок між номінальною та реальною ставками показує формула:

$$r_R = (100 + r_N) \cdot I_P.$$

Ставка позичкового проценту формується залежно від співвідношення попиту на гроші та їх пропозиції. Але на розмір процентної ставки впливають й інші фактори.

Одним з факторів, який зумовлює конкретний рівень проценту, є ступінь ризику (імовірність втрати грошей кредитором), чим більша імовірність неповернення грошей, тим більший процент.

Певний вплив на процентну ставку спричиняють розмір кредиту, термін надання кредиту, державна політика оподаткування.

ТЕМА 2.5 МІКРОЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

1. Суспільні блага та ефективність.
2. Зовнішні ефекти та зовнішні витрати.

2.5.1 Суспільні блага та ефективність

Активну участь в економічному житті беруть не тільки споживачі та виробники, але й підприємства, організації та установи суспільного сектора, які задовольняють колективні потреби. Їх діяльність зорієнтована на досягнення максимуму суспільного добробуту. Разом з тим їх економічна поведінка підпорядкована тим самим принципам, що й поведінка окремих економічних суб'єктів, тому їх діяльність є суб'єктом мікроекономічного аналізу.

Виникає запитання: у чому причина їх появи на ринку як самостійних дійових осіб? Причин тому декілька.

Ситуація за якої ринковий механізм є неспроможним, є так звані “суспільні блага». До них відносять національну оборону, прогноз погоди, освітлення міст, результати фундаментальних наукових досліджень, маяки тощо.

Суспільні блага відрізняються від економічних такими характеристиками: відсутність суперництва у споживанні суспільних благ, неможливість перешкодити їх споживанню.

Поряд з чисто суспільними благами можуть існувати змішані суспільні блага, особливістю яких є часткова невиключеність. Такі блага є значною мі-

рою продукцією суспільного сектора економіки, оскільки невиключеність із споживання робить їх доступними незалежно від оплати, що не відповідає інтересам фірми – максимізації прибутку.

Таким чином, суспільні блага завжди виробляються для задоволення потреб певної групи людей, а не лише окремих індивідів. Ці групи можуть мати просторову локалізацію (у цьому випадку мають місце міжнародні, національні, регіональні, локальні суспільні блага), а можуть і не мати (тоді маємо на увазі просто групові, колективні блага, при цьому неконкурентність та невиключеність поширюються лише на членів групи – територіальна громада або за інтересами, наприклад профспілка).

Слід зауважити, що у реальному житті часто маємо справу з благами, які неповністю виявляють риси суспільних благ, такі блага називають змішаними. Змішані блага поєднують в собі риси і суспільних, і приватних благ та виявляють неповну неконкурентність у споживанні й певний ступінь виключення зі споживання.

У ситуаціях із виробництвом суспільними благами, враховуючи їхні властивості, чисто ринкові механізми неспроможні. Суспільні блага або взагалі не виробляються, або виробляються у недостатній кількості. Тому суспільні блага, зазвичай, виробляються за участю держави за рахунок оподаткування їх споживачів.

2.5.2 Зовнішні ефекти та зовнішні витрати

Однією з найважливіших функцій ринкового механізму є функція передачі інформації про альтернативні витрати виробництва товарів та послуг. Ринок здійснює це за допомогою цін. Але можуть виникати ситуації, коли витрати чи вигоди від виробництва та споживання не відображаються в цінах повністю, а створюють деякі побічні ефекти, що впливають на третю сторону, яка не бере участі в обміні. Такий вплив має назву зовнішніх витрат, якщо він має негативний характер, і зовнішні ефекти, якщо їх вплив позитивний.

Учасники ринкових угод при визначенні обсягів виробництва, споживання, продажу чи покупок не беруть до уваги зовнішні ефекти та витрати, що призводить до порушення рівноваги.

Під зовнішніми ефектами розуміють певні блага, що не регулюються ринковим механізмом і які є результатом діяльності інших суб'єктів господарювання. Залежно від характеру впливу на інші суб'єкти господарювання розрізняють позитивні та негативні зовнішні ефекти. *Позитивні зовнішні ефекти* створюють корисний ефект, який нічого не коштує їх споживачам. *Негативні зовнішні ефекти* – негативно впливають на господарську діяльність їхніх одержувачів. Для позитивних зовнішніх ефектів характерне те, що вони зумовлюють зростання добробуту чи збільшення обсягу виробництва окремих суб'єктів господарювання без збільшення витрат останніх. Класичним прикладом позитивного зовнішнього ефекту є сусідство саду та пасіки. З одного боку, наявність пасіки підвищує врожай для власника саду, оскільки бджоли запилюють квітки садових рослин, а, з іншого боку, близькість місцезнаходження саду дає змогу бджолам працювати більш продуктивно, збільшуючи виробництво меду та ін-

ших продуктів бджільництва. У цьому випадку від взаємного сусідства виграють обидва суб'єкти господарювання, незважаючи на те, що вони не вступають між собою у безпосередні економічні зв'язки. Прикладом загального характеру може бути несприятливий вплив виробництва на навколишнє середовище, забруднення повітря, води, землі шкідливими речовинами, від якого страждають треті особи (усі споживачі).

Залежно від сфери, де виявляються зовнішні ефекти, розрізняють два їх види:

- зовнішні ефекти у виробництві, вони виникають тоді, коли одна фірма впливає на іншу фірму своєю господарською діяльністю незалежно від витрат ресурсів та ефективності останньої, збільшуючи чи зменшуючи її обсяг виробництва;

- зовнішні ефекти у споживанні, які виникають тоді, коли один споживач своїм споживанням (чи виробник своєю виробничою діяльністю) впливає на рівень корисності іншого споживача.

Слід враховувати, що будь-який вид приватної господарської діяльності пов'язаний з тими чи іншими зовнішніми ефектами. Зрозуміло, що з огляду суспільства бажаним є збільшення обсягу позитивних зовнішніх ефектів та скорочення обсягу негативних зовнішніх ефектів, оскільки саме така політика веде до зростання суспільного добробуту.

Незалежного від того, про який ефект зовнішній (позитивний чи негативний) йдеться, необхідно домагатися відповідно не максимального чи мінімального їх обсягу, а оптимального із суспільного погляду обсягу його виробництва. *Оптимальним обсягом зовнішнього ефекту* є такий, за якого дійсна суспільна вигода від виробництва(споживання) певного блага дорівнює його дійсним суспільним витратам. Тобто проблема оптимізації зовнішніх ефектів полягає в тому, щоб змусити приватних суб'єктів господарювання брати до уваги не свої приватні вигоди (витрати), а сукупні витрати (вигоди) суспільства. З цією метою можуть застосовуватися різноманітні методи впливу держави, як адміністративні й законодавчі, так і економічні.

Держава може заборонити виробництво продукту, якщо зовнішні витрати занадто високі. Держава може встановити гранично допустимі норми забруднення навколишнього середовища. Може використовувати податки.

Якщо виробництво чи споживання якогось товару супроводжується корисним зовнішнім ефектом, держава може встановити дотацію його виробникам чи споживачам.

Суспільний сектор, його інститути повинні виконувати функцію виміру зовнішніх ефектів та витрат, функцію перерозподілу доходів, які не здатний виконувати традиційний ринковий механізм.

Незважаючи на те, що метою суспільного сектора є суспільний добробут, а не прибуток, підприємства суспільного сектора також стикаються з проблемою раціонального вибору, тому що і суспільні блага виробляються з обмежених ресурсів, які можуть бути використані в інших виробництвах.

Вирішення проблеми максимізації суспільного добробуту передбачає співставлення соціального виграшу з соціальними витратами.

Соціальний виграш від виробництва суспільних товарів та послуг – це сума приватного виграшу, якщо він є, і зовнішньої вигоди від цього виробництва.

Соціальні витрати виробництва суспільних благ складаються з витрат приватних осіб і зовнішніх витрат, пов'язаних з відволікання ресурсів від інших можливостей використання. Якщо суспільство бажає оптимізувати своє рішення про виробництво суспільних товарів та послуг, воно повинно користуватися правилом: необхідно виробляти такі товари, соціальний виграш від яких перевищує їх соціальні витрати, доки, поки гранична соціальна вигода не зрівняється з граничними соціальними витратами.

Максимуму суспільного добробуту можна досягти, якщо додаткова вигода, отримана на кожну додаткову грошову одиницю витрат, буде однаковою для двох товарів.

Порівняльний аналіз витрат та вигод від того чи іншого суспільного проекту здійснюється, виходячи з правила прийняття оптимальних рішень. Проект вважається економічно доцільним, якщо вигоди від нього будуть перевищувати або дорівнювати необхідним для його здійснення витратам. Незалежно від доцільності проекту, здатність його реалізувати залежить від бюджетних можливостей даного суспільного інституту. Тому максимум суспільного добробуту принесе такий проект, який дає не тільки найбільшу суспільну вигоду, але й не виходить за межі бюджетних обмежень.

ЗМ 3 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Тема 3.1 Макроекономічний рівень господарювання. Національне рахівництво.

Тема 3.2 Макроекономічна нестабільність: зайнятість, безробіття, інфляція.

Тема 3.3 Макроекономічний аналіз: сукупний попит та сукупна пропозиція.

Тема 3.4 Економічні функції держави. Економічне зростання.

Основні опорні поняття змістового модуля (ЗМ 3)

Абсолютний приріс ВВП. Валовий внутрішній продукт (ВВП). Дефлятор ВВП. Дефлювання. Доходи кінцевого споживання. Інституційні одиниці. Інфлювання. Макроекономічний рівень господарювання. Макроекономічний кругообіг. Національний дохід (НД). Національне рахівництво. Номінальний ВВП. Особистий дохід (ОД). Реальний ВВП. Система національних рахунків. Темп зростання ВВП. Чистий внутрішній продукт (ЧВП). Чистий економічний добробут.

Довгострокові цикли (довгі хвилі Кондратьєва). Економічний цикл, його фази. Малі (короткі) цикли. Середньострокові цикли. Фактори макроекономічної нестабільності.

Безробіття. Зайнятість. Застійне безробіття. Інституціональне безробіття. Показники безробіття. Показники зайнятості. Приховане безробіття. Ринок праці. Сезонне безробіття. Структурне безробіття. Фрикційне безробіття. Циклічне безробіття.

Інфляція. Індекс споживчих цін. Індекс Ласпейреса. Індекс Пааше. Індекс Фішера. Темп інфляції.

Ефект храповика. Крива сукупного попиту. Крива сукупної пропозиції. Макроекономічна рівновага в моделі «AD – AS». Нецінові фактори сукупного попиту. Нецінові фактори сукупної пропозиції. Сукупний попит. Сукупна пропозиція. . Цінові фактори сукупного попиту.

Гранична схильність до споживання. Гранична схильність до заощадження. Дискреційна фіскальна політика. Економічні функції держави. Крива Лаффера. Мультиплікатор державних витрат. Недискреційна фіскальна політика. Податковий мультиплікатор. Середня схильність до споживання. Середня схильність до заощадження. Фіскальна політика. Фіскальна експансія. Фіскальна рестрикція.

Бюджетний дефіцит. Державний бюджет. Податки. Податкова система держави. Прямі, непрямі, загальні, специфічні, загальнодержавні, місцеві податки. Потенційне бюджетне сальдо. Теорія функціональних фінансів. Фактичне бюджетне сальдо. Циклічно збалансований бюджет. Циклічне бюджетне сальдо. Щорічно збалансований бюджет.

Банківські резерви. Грошово-кредитна політика держави. Грошовий ринок. Грошова база. Депозитний мультиплікатор. Грошовий мультиплікатор. Монетарна політика. Попит на гроші. Пропозиція грошей.

Залишок Солоу. Зовнішньоекономічні зв'язки. Економічне зростання. Екстенсивний ріст. Експорт. Імпорт. Інтенсивний ріст. Інституційні моделі економічного зростання. Ліворадикальні моделі економічного зростання. Неокейн-сіанські моделі економічного зростання. Неокласичні моделі економічного зростання. Принцип порівняльних переваг Д.Рикардо. Показники економічного зростання. Платіжний баланс країни. Сальдо платіжного балансу. Сальдо поточних операцій. Сальдо капітальних операцій. Сальдо помилок та упущень. Чистий експорт.

ТЕМА 3.1 МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ. НАЦІОНАЛЬНЕ РАХІВНИЦТВО

1. Макроекономічний кругообіг, його форми.
2. Система національних рахунків. Методика розрахунку основних макроекономічних показників.

3.1.1 Макроекономічний кругообіг, його форми

Макроекономічний рівень господарювання охоплює відносини суб'єктів у масштабах національного економіки. Об'єктом досліджень макроекономіки виступають загальнонаціональні (сукупні, агреговані) показники й явища, наприклад, сукупні попит і сукупна пропозиція, валовий внутрішній продукт, суспільне відтворення.

Суспільне відтворення – це постійно відновлювальний та повторювальний процес виробництва, розподілу, обміну і споживання, тобто виробництво у широкому значенні.

Головні складові суспільного відтворення:

- Відтворення людини, зокрема її робочої сили;
- Відтворення навколишнього середовища існування людей, деяких природних ресурсів;
- Відтворення засобів виробництва;
- Відтворення виробничих відносин у цілому.

Відтворювальні процеси складні, тому актуальною є проблема пропорційності, тобто оптимального сполучення усіх економічних ресурсів суспільства. Слід зазначити історичний внесок у моделювання відтворювальних схем Ф. Кене («Економічна таблиця»), К. Маркса (схеми простого і розширеного відтворення), Нобелевських лауреатів з економіки: В. Леонтьєва (теорія «витрати-випуск»), Л. Канторовіча (теорія оптимального функціонування виробництва), уродженцем Харківської губернії, студента Харківського університету, а потім відомого американського вченого С. Кузнеца (принципи обчислення національного доходу, кінцевого і проміжного споживання).

Визначають три види суспільного відтворення:

- Звужене, тобто при зменшенні обсягів суспільного виробництва порівняльно з попереднім періодом;

- Просте, тобто при незмінності масштабів виробництва протягом попереднього і поточного періодів; принциповим є повне використання додаткового продукту на особисте споживання;

- Розширене, тобто з розширенням розміру суспільного продукту порівняльно з попереднім часом при використанні частини додаткового продукту на виробниче споживання.

Макроекономічний кругообіг – процес безперервного руху факторів і результатів виробництва, продуктів і доходів, натуральних одиниць і грошей, які обслуговують взаємодію всіх ринкових суб'єктів.

Один і той же суб'єкт на різних стадіях оперує ресурсами, кінцевими товарами і послугами, а також грошовими активами, що приводить до висновку: макроекономічна рівновага можлива при рівності всіх витратних доданків з однієї сторони та доходних доданків з іншої. Іншими словами, рівновага можливо при збігу величин сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Три основні моделі макроекономічного кругообігу:

- 1) проста, або двосекторна, з урахуванням взаємодії домогосподарств, що постачають ресурси, і підприємницького сектора, що виробляє кінцеві товари;

- 2) закрыта, або трисекторна, в якій до двох попередніх суб'єктів додається держава з податковими, грошово-кредитними та іншими важелями впливу;

- 3) відкрита, або повна, чотирисекторна, коли до трьох зазначених суб'єктів приєднуються закордонні учасники.

Макроекономічна рівновага об'єднує рівновагу на трьох укрупнених ринках:

- ринку ресурсів (факторів);
- ринку кінцевих товарів і послуг;
- грошовому ринку.

3.1.2 Система національних рахунків. Методика розрахунку основних макроекономічних показників

Макроекономіка вивчає процеси в їх безперервній динаміці, тобто розглядає кругообіг ресурсів (факторів), кінцевих товарів і доходів.

Макроекономіка визначає систему оціночних показників, які історично об'єднувалися в дві основні системи:

- система балансу народного господарства (СБНХ);
- система національних рахунків (СНС).

СБНХ домінувала в економіці СРСР до кінця 80-х років ХХст., її основні риси:

- Сукупність показників, що згруповані балансовим методом по матеріальному, фінансовому і трудовому критеріями;

- Головний показник СБНХ - сукупний суспільний продукт (ССП) як сума вироблених за рік матеріальних благ і послуг, тобто не враховувалися послуги нематеріального характеру;

- ССП містив так званий повторний рахунок, тобто неодноразово враховані сировина, матеріали та інші проміжні продукти;

- Не були виділені, так звані, консолідовані рахунки, що описують динаміку приходів і витрат.

Система національних рахунків (СНР) вперше була розроблена статичної комісією при ООН в 1953р. Її основні риси:

- В основі розрахунків лежить економічний кругообіг ресурсів, товарів, доходів;

- В залік йдуть всі економічні операції з виробництва всіх товарів та послуг, що приносять дохід;

- Виключається повторний рахунок, і складаються нові, або додані, вартості;

- Використовується система консолідованих рахунків;

- Застосовується принцип подвійного запису: одна й та сама операція враховується двічі – за видатковою і доходною складовими.

Суб'єктами СНР є інституційні одиниці, тобто економічні агенти, що володіють активами, товарами, які мають економічні зобов'язання (за договорами) і від свого імені здійснюють операції з іншими одиницями.

Виділяють п'ять основних груп інституційних одиниць:

- домогосподарства;
- нефінансові підприємницькі суб'єкти;
- фінансові установи;
- державні установи;
- неприбуткові інститути, засновані на добровільній участі фізичних осіб.

У СНР виділяють такі групи рахунків:

- Поточні;
- Накопичувальні;
- Балансові, тобто такі, що є на початок і кінець періоду.

Поточні рахунки:

1) рахунок виробництва (ВВП, ВВП);
2) рахунок створення та розміщення доходів (податки, відсотки, дивіденди, рента, зарплата);
3) рахунок розподілу доходів (податки на доходи і майно);
4) рахунок використання доходів, тобто споживання, заощадження, накопичення і т.д.

Накопичувальні рахунки:

1) рахунок операцій з капіталом;
2) рахунок фінансових операцій;
3) рахунок інших змін в активах;
4) переоціночний рахунок.

Балансові рахунки:

1) початковий (вихідний);
2) проміжний;
3) кінцевий.

Інституційні одиниці поділяються на резидентів і нерезидентів.

Резиденти – це суб'єкти, які постійно діють на території країни, або такі, що діють за кордоном на базі національного законодавства.

Нерезиденти – це суб'єкти, які діють за межами країни чи на її території, на основі законодавства інших держав.

Головний показник СНР - валовий внутрішній продукт (ВВП (GDP)), тобто сукупність кінцевих товарів і послуг, створених протягом певного періоду на території країни її резидентами.

ВВП може бути розрахований трьома способами:

1) *виробничий*, шляхом додавання всіх доданих вартостей, створених резидентами у країні:

$$\text{ВВП}_{\text{вироб.}} = \text{ВВ} - \text{МВ} + \text{КН} - \text{С},$$

де *ВВ* – валовий випуск;

МВ – матеріальні витрати (повторний рахунок);

КН – непрямі (продуктові) податки;

С – субсидії.

2) *витратний*, шляхом додавання чотирьох величин:

$$\text{ВВП}_{\text{витр.}} = \text{С} + \text{Ig} + \text{G} + \text{Xn},$$

де *С* – споживчі витрати домогосподарств;

Ig – валові внутрішні приватні інвестиції;

Ig = *In* + *A*, де *In* – чисті внутрішні приватні інвестиції; *A* – амортизація;

G – державні витрати;

Xn – чистий експорт.

Співвідношення між валовими інвестиціями та амортизаційними відрахуваннями (між *Ig* і *A*) є індикатором стану економіки, в тому числі:

- якщо *Ig* > *A*, то в економіці підйом, що забезпечує залучення нових інвестицій;

- якщо *Ig* = *A*, то в економіці застій (стагнація), при якому інвестиції направляються тільки на відшкодування зносу чинного основного капіталу;

- якщо *Ig* < *A*, то в економіці спад, причому інвестицій недостатньо навіть для підтримання стану існуючих фондів.

$$\text{Xn (чистий експорт)} = \text{E} - \text{I},$$

де *E* – національний експорт; *I* – імпорт на територію країни.

3) *дохідний*, шляхом додавання всіх доходних доданків:

$$\text{ВВП}_{\text{дох.}} = \text{A} + \text{Nb} + \text{W} + \text{R} + \text{P} + r,$$

де *A* – амортизаційні відрахування на оновлення основного капіталу;

Nb – непрямі податки на бізнес;

W – винагорода за працю

R – рента;

P – відсотки;

r – валовий прибуток, $r = (r1 + r2)$, де $r1$ – доходи корпоративного сектору економіки, що включають податок на прибуток, дивіденди і чистий прибуток;

$r2$ – доходи некорпоративного сектору економіки.

Розглянемо похідні показники, що визначаються на базі ВВП.

Чистий внутрішній продукт ЧВП (NDP) = ВВП - А.

Валовий національний дохід ВНД (GNI) = ВВП + NI,

де NI – чистий факторний дохід країни, тобто різниця доходів резидентів, які використовують економічні фактори за кордоном, і доходів нерезидентів, що використовують національні фактори даної країни.

Валовий національний наявний дохід ВНРД (GNDI) = GNI + NT, де NT – чисті трансферти, тобто різниця між трансфертами, переданими нерезидентами даної країни її резидентам, і трансфертами, переданими резидентами нерезидентам.

Трансферти – це суми, одержувані від перерозподілу результатів виробничої діяльності (пенсії, допомоги, соціальні платежі).

Особистий дохід ОД (PI) = ВНРД - Tr-rn + Tn,

де Tr – податок на прибуток;

rn – чистий прибуток;

Tn – внутрішні трансферти.

Доход кінцевого використання ДКВ = ОД – індивідуальні податки та збори.

До 1993 року основним показником СНС був валовий національний продукт - ВВП, тобто сума кінцевих товарів, вироблених за певний період національними економічними суб'єктами, незалежно від місця діяльності.

Розглянемо похідні показники на базі ВВП.

Чистий національний продукт ЧНП (NNP) = GNP - А.

Національний дохід НД (NI) = ЧНП - КН = W + R + i + r.

Особистий дохід ОД (PI) = НД - Tr-Nr + Tn.

Особистий дохід після сплати податків ОДПУН (DI) = ОД - індивідуальні податки та збори.

Фактор часу дозволяє розрахувати величини абсолютного приросту і темпів росту і приросту ВВП.

Абсолютний приріст Δ ВВП = ВВП t – ВВП $t-1$,

де ВВП t – продукція, поточного періоду t ;

ВВП $t-1$ – продукція, попереднього періоду

Темп зростання ВВП $Tr = \text{ВВП}t / \text{ВВП} t-1 \cdot 100$.

$Tr > 100$ – збільшення ВВП.

$Tr < 100$ – зменшення ВВП.

Темп приросту ТПР = $Tr - 100 = \Delta \text{ВВП} / \text{ВВП} t-1 \cdot 100$.

Ціновий чинник дозволяє ввести наступні категорії:

- номінальний ВВП;

- реальний ВВП.

Номінальний ВВП – обсяг продукції у поточних (діючих) ціни.

Реальний ВВП – обсяг продукції у базисних, тобто незмінних (фіксованих) цінах.

Відношення номінального ВВП до реального *називають дефлятором ВВП*, або сукупним індексом національних цін.

$$I = D(\text{ВВП}) = \text{ВВП}_n / \text{ВВП}_p$$

Серед сукупних національних індексів виділяють:

- ІСЦ (індекс споживчих цін, включаючи тарифи на послуги населенню);
- ІЦТВП (індекс цін товарів виробничого призначення).

Приклад:

У 2011 р. середня ціна становила 105 грн., в 2012 р. – 115 грн.

Визначити сукупний індекс цін (дефлятор):

$$I = P_t / P_{t-1} = 115 / 105 = 1,09, \text{ тобто } 109\%, \text{ або зростання цін на } 9\%.$$

Дефлювання – процедура використання індексу цін при їх збільшенні (при інфляції), тобто при $I > 1$.

Інфлювання – процедура використання дефлятор при зниженні цін (при дефляції), тобто при $I < 1$.

ВВП є сукупним показником і має такі недоліки:

- Не враховує перепадів у виробництві різних галузей та територій (середня величина);
- Не враховує екологічні втрати у виробничій діяльності;
- Не враховує якісні характеристики окремих товарів;
- Не враховує зміни вільного часу;
- Не враховує обсяг тіньового виробництва (бізнесу);

У зв'язку з вказаними недоліками з початку 70-х років ХХ століття використовується умовний розрахунковий показник ЧЕБ (чистий економічний добробут), запропонований американськими вченими Вільямом Нордхаузом і Джеймсом Тобіном.

$$\text{ЧЕБ (NEW)} = \text{ВВП} - E + CB + TB + KX,$$

де E – грошовий еквівалент екологічних втрат;

CB – грошовий еквівалент зростання вільного часу;

TB – доходи від тіньового бізнесу;

KX – грошовий еквівалент зростання якісних характеристик товару.

Для порівняння рівнів розвитку країн використовують як абсолютні обсяги ВВП, так і ВВП на душу населення.

Добробут суспільства пов'язаний з процесом створення, розподілу та перерозподілу доходів. Усі доходи поділяються на три групи:

1. Факторні (зарплата, процент, рента, прибуток);
2. Фактичні, тобто факторні плюс трансферти (пенсії, допомоги);
3. Доходи кінцевого використання, тобто фактичні мінус індивідуальні податки.

Рух доходів було узагальнено в моделі «витрати – випуск», що розроблена лауреатом Нобелівської премії В. Леонтьєвим.

У економічній теорії існує три критерії оцінки доходів:

1. Функціональний, з виділенням доходів за суспільною функцією людей у виробництві (найманий працівник отримує зарплату, пенсіонер – пенсію і т.д.);
2. За ступенем кінцевого використання:
 - факторні (валові) доходи;
 - проміжні доходи;
 - кінцеві доходи.
3. Щодо участі в громадських інститутах:
 - сімейні;
 - групові;
 - національні;
 - конфесійні (релігія).

ТЕМА 3.2 МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ

1. Циклічний характер розвитку економіки. Економічний цикл та його фази.
2. Зайнятість, її форми. Безробіття: види, показники та соціально-економічні наслідки.
3. Інфляція: сутність, причини, види, вимір та соціально-економічні наслідки.

3.2.1 Циклічний характер розвитку економіки. Економічний цикл та його фази

Метою економічної діяльності є досягнення рівноваги (збіг попиту і пропозиції). У макроекономіці рівновагу - це збіг величин сукупного попиту (AD) та сукупної пропозиції (AS).

Відхилення від рівноваги описується двома основними ситуаціями:

- Дефіцит при перевищенні попиту над пропозицією з тенденцією до зростання цін;
- Надвиробництво при перевищенні пропозиції над попитом з тенденцією до зниження рівня цін.

Рівновага у часі є нестійкою. Факторами нестабільності є:

- цінові показники економічної діяльності;
- натуральні показники економічної діяльності.

Цінова нестабільність проявляється:

- в інфляції, тобто підвищенні цін;
- в дефляції, тобто зниженні цін.

Натуральними показниками нестабільності є зростання або зниження ВВП та інших похідних показників. Нестійкість обсягу ВВП породжує нестійкість на ринку праці, тобто підвищення або зниження показників зайнятості та безробіття.

Отже, макроекономічна нестабільність має три основні форми існування:

- динаміка ВВП;
- динаміка безробіття;
- динаміка цін.

В економічній теорії відрізняють дві групи причин макроекономічної нестабільності:

- зовнішні (екзогенні), пов'язані з впливом неекономічних чинників (військових, політичних, природних та інших подій);
- внутрішні (ендогенні), зумовлені чисто економічними причинами, перш за все циклічністю розвитку економіки.

За часовим критерієм виділяють три основних види циклів:

- *Малі* (короткі) цикли – до одного року, пов'язані з сезонністю робіт, коливаннями ринкової кон'юнктури та нестабільністю грошового ринку. Дві стадії даного циклу: підйом і спад.

- *Середньострокові* – до 7–10 років з чотирма основними фазами: криза (спад); депресія (застій, стагнація); підйом (експансія); пік (бум). В основі розвитку середньострокових циклів лежить рух основного капіталу.

- *Довгострокові* цикли (довгі хвилі Кондратьєва) до 40–60 років мають дві фази: підйом; спад.

Основою розвитку зазначених циклів є революційні, тектонічні зміни у виробництві та засобах інфраструктури (транспорту, зв'язку, фінансово-кредитного обслуговування).

Розмах коливань верхньої та нижньої меж обсягів при максимумі і мінімумі виробництва називається піком економічної кон'юнктури. А проста динаміка обсягів носить назву поточної макроекономічної кон'юнктури.

Макроекономічні показники реагують на економічну нестабільність трьома основними способами:

1) безпосередня реакція, або так звані проциклічні показники (обсяг випуску, обсяг продажів, кількість зайнятих);

2) незалежні (ациклічних) показники, тобто виплати внутрішнього і зовнішнього боргу, експорт та імпорт у відповідності з договорами;

3) антициклічні показники, згладжує перепади обсягів (запаси, використання товарів-замінників, кредитування).

Період, протягом якого економіка проходить шлях від одного спаду або піднесення до іншого спаду або піднесення на умовах збереження загальної тенденції до зростання, *називається економічним циклом* (діловим циклом, циклом ділової активності, бізнес-циклом).

Окремі економічні цикли істотно відрізняються між собою. Проте незважаючи на ці відмінності, всі вони мають однакову структуру і складаються із чотирьох фаз: 1) пік (максимум); 2) спад (рецесія); 3) дно (мінімум); 4) піднесення.

Як видно з рисунку 3.2.1, економічні цикли проявляють через коливання ділової активності. В процесі циклічних коливань економіка послідовно проходить чотири фази.

У точці *піку* обсяг виробництва сягає максимального рівня. У цій фазі циклу в економіці досягається повне використання наявних ресурсів і тому виробництво працює на повну або майже повну потужність, а ціни, як правило, зростають.

За піком настає *фаза спаду*, протягом якого обсяг виробництва зменшується. Спад (реcesія) фіксується за умов, якщо обсяг виробництва скорочується протягом не менше двох кварталів. Якщо реcesія в економіці приймає глибокий і тривалий характер, то ця фаза називається депресією. Спад є ключовою фазою економічного циклу, оскільки він порушує довгостроковий тренд економічного зростання. Всі наступні фази відновлюють його.

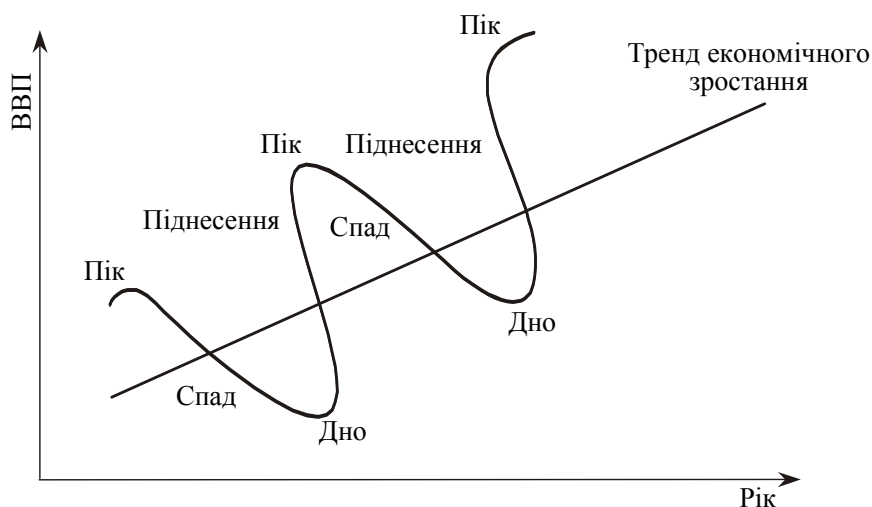


Рисунок 3.2.1 - Економічні цикли

Найбільш важливими рисами, які характеризують виникнення спаду в економіці є такі:

- попит на споживчі товари та послуги, і особливо товари тривалого користування різко зменшується. Коли його зменшення починає приймати сталий і зростаючий характер, тоді економічні агенти сприймають це явище як реcesію. Фірми реагують на таку ситуацію скороченням виробництва, тобто зменшенням реального ВВП, що викликає падіння попиту на інвестиції;

- звужується попит на робочу силу. Спочатку скорочується середня тривалість робочого тижня, а далі — відбувається звільнення з роботи і зростання безробіття;

- внаслідок зменшення попиту на споживчі та інвестиційні товари зростають товарно-матеріальні запаси, падають зарплата і ціни на кінцеву продукцію. Одночасно зменшується попит на сировину та матеріалу, що викликає зниження цін на проміжну продукцію;

- зменшується прибутковість підприємств і, як наслідок, падають курси акцій. Скорочується попит на кредитні ресурси і, як наслідок, падають процентні ставки.

Дно – наступна фаза економічного циклу. Вона відображає найнижчу точку спаду (або депресії). Ця фаза може бути короткостроковою, або тривати досить довго. Все залежить від характеру причин, які викликали спад виробництва.

Піднесення — це така фаза економічного циклу, протягом якої обсяг виробництва спочатку відновлюється до рівня, що передував фазі спаду, а потім продовжує збільшуватися поки не досягне нового максимального значення, тобто поки не перевищить фазу пік попереднього циклу. В міру економічного піднесення зростає рівень використання наявних виробничих потужностей і вводяться нові потужності, оптимізується рівень безробіття, а зростання цін досягає помірних темпів.

Під час фази піднесення економічні процеси, що притаманні спаду, розгортаються у протилежному напрямку. Підприємства, які втратили прибутки в результаті рецесії та зниження цін намагаються нейтралізувати ці втрати за рахунок використання інтенсивних факторів: впровадження нових технологій, перебудови виробництва на більш якісні товари або товари, що користуються високим попитом, пошуку нових ринків збуту продукції тощо.

Перебудова виробництва відповідно до нових умов відновлює попит на інвестиції, що дає поштовх для розвитку галузей, які виробляють інвестиційні товари. Останні починають розширювати попит на сировину, матеріали та робочу силу. У підсумку зростають доходи найманих працівників, що збільшує попит на споживчі товари і спричиняє розвиток галузей споживчого сектора економіки (сільське господарство, харчова та легка промисловість тощо). У підсумку це сприяє збільшенню загального попиту в економіці, внаслідок чого зростають ціни і прибуток. В економічних агентів виникає впевненість і бажання нарощувати виробництво, що виштовхує економіку у фазу пік.

Отже головними ознаками, якими відрізняються економічні цикли, є їх тривалість та рушійні сили (причини). Аналіз розвитку світової економіки за два останні століття дав підстави науковцям виявити найбільш важливі економічні цикли:

- короткострокові (носять назву циклів Китчина). Тривалість таких циклів складає 3—5 років, а причини їх виникнення пов'язують із збуреннями на фінансових ринках;
- середньострокові (до них відносять цикли Джаглера і Кузнеца). Тривалість зазначених циклів коливається в межах 10—20 років. Їх пов'язують із структурними зрушеннями в економіці та суттєвими міжгалузевими переливами капіталу;
- довгострокові або довгохвильові (вони отримали назву цикли Кондратьєва). Їх тривалість складає близько 50 років, а головною рушійною силою є радикальні зміни в технологічній базі як національної так і світової економіки.

Усі теорії економічних циклів можна об'єднати за двома напрямками: одні теорії пояснюють циклічні коливання в економіці зовнішніми факторами, інші – внутрішніми факторами. Теорії, що віддають перевагу зовнішнім факторам, вбачають причини циклічних коливань в імпульсах, які породжуються за межами економічної системи. До таких імпульсів відносять війни, революції, полі-

тичні збурення, демографічні вибухи, відкриття нових родовищ корисних копалин, крупні науково-технічні нововведення тощо. Прихильними теорій, які спираються на внутрішні фактори, виходять з того, що причини економічних циклів випливають із середини самої економічної системи. До основних внутрішніх факторів вони відносять нераціональну монетарну політику, нестабільність інвестицій, негнучкість цін і заробітної плати, коливання в продуктивності праці тощо.

Серед всієї палітри теорій економічних коливань можна виділити найважливіші:

Інноваційні теорії пов'язують економічні цикли з великими технічними нововведеннями, які з'являються нерегулярно і зумовлюють коливання ділової активності.

Монетаристська теорія, прихильники якої вважають, що головним чинником циклічних коливань в економіці є нестабільні темпи грошової емісії. На їх думку, надлишок грошової маси може викликати інфляційне зростання, а дефіцит – спровокувати спад виробництва.

Теорія рівноважного ділового циклу пояснює циклічні коливання помилковим сприйняттям економічними суб'єктами динаміки цін і заробітної плати, що спонукає найманих робітників до прийняття помилкових рішень щодо пропозиції робочої сили, а підприємців – щодо зміни обсягів виробництва.

Теорія реального економічного циклу. Вона передбачає, що номінальні фактори, такі як пропозиція грошей та ціни, не впливають на реальні зміни в економіці, тобто на обсяг виробництва і зайнятість. Згідно з цією теорією циклічні коливання в економіці спричиняються переважно технологічними шоками. Так технологічний прогрес, з одного боку, збільшує продуктивність праці і виробничі потужності економіки; з іншого – створює передумови для підвищення реальної заробітної плати, яка спонукає найманих робітників до збільшення пропозиції праці. Внаслідок перелічених змін зростає обсяг виробництва і зайнятість. Технологічний прогрес викликає протилежні наслідки — зменшення обсягів виробництва і рівня зайнятості.

Згідно з моделлю мультиплікатора-акселератора економічні коливання виникають за умов певного співвідношення між мультиплікатор інвестицій та акселератором. Основне рівняння цієї моделі має такий вигляд:

$$Y_t = \bar{I} + (c + a) \cdot Y_{t-1} - a \cdot Y_{t-2}$$

де \bar{I} – автономні інвестиції; c – гранична схильність до споживання; a – коефіцієнт акселерації; Y – дохід, тобто ВВП.

3.2.2 Зайнятість, її форми. Безробіття: види, показники та соціально-економічні наслідки

Зайнятість це сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатних індивідів робочими місцями й їх діяльністю з метою отримання доходу.

В економічній теорії та практиці розрізняють ефективну й фактичну зайнятість. *Ефективна зайнятість* є результатом ефективного розподілу трудових ресурсів, який задовольняє потреби суспільства за кількістю та якістю робочої сили й забезпечує найбільший його обсяг. Фактична – фіксує результат розподілу ресурсів праці. Слід зауважити, що і умовах ринку зайнятість характеризується одночасно як ефективним так і неефективним розподілом робочої сили. Суперечлива природа зайнятості обумовлює необхідність уточнення змісту поняття «суб'єкт зайнятості», яке уособлюється «економічно активним населенням». *Економічно активне населення* – це частина працездатного населення, яка пропонує свою робочу силу для участі в процесі виробництва. Рівень економічної активності відображує частину економічно активного населення у загальній його чисельності, й визначається за формулою:

$$\text{Рівень економічної активності} = H_{\text{ек.ак.}} / H \cdot 100\%,$$

де $H_{\text{ек.ак.}}$ – чисельність економічно активного населення;

H – усе населення.

Форми зайнятості:

- стандартна повна зайнятість;
- часткова зайнятість;
- тимчасова зайнятість;
- само зайнятість
- випадкова зайнятість.

Ринок праці як економічна категорія відображає сукупність економічних відносин з приводу купівлі - продажу робочої сили. Суб'єктами ринку праці виступають наймані робітники й роботодавці. Об'єктом ринку праці є специфічний товар – робоча сила. Механізм функціонування ринку праці відображує взаємодію попиту й пропозиції на робочу силу, що урівноважується ціною робочої сили – заробітною платою. У реальній дійсності, зазвичай, співвідношення попиту й пропозиції робочої сили кожний раз показує їх кількісну та якісну невідповідність, що й породжує безробіття.

Безробіття – це соціально-економічне явище, що пов'язане з перевищенням пропозиції робочої сили відносно попиту на неї.

Безробітний – це особа з наступними обов'язковими атрибутами: працездатний вік; наявність працездатності; обов'язкова реєстрація у державному фонді зайнятості; активний пошук роботи, обмежений у часі державною службою зайнятості.

Виділяють дві основні теорії існування безробіття:

Класична теорія пояснює скорочення зайнятих збільшенням рівня зарплати, тобто зростанням ціни праці. Вимоги працівників підвищити зарплату завищують витрати підприємця, які для недопущення збитковості або зниження рентабельності, роботодавці компенсують зростання зарплати скороченням числа зайнятих.

Кейнсіанська теорія спирається на тезу про відставання сукупного попиту спочатку на кінцеві товари, а потім на фактори виробництва, у тому числі і на робочу силу.

У залежності від причин, що викликали безробіття розрізняють наступні її види:

- *Фрикційне*, пов'язане з механічною міграцією, є результатом добровільної зміни місця роботи, є нетривалим в часі;

- *Структурне*, пов'язане з нерівномірністю розвитку галузей і територій, є результатом неспівпадання між попиту та пропозицією на робочу силу за професійними, кваліфікаційними, географічними ознаками, а також передбачає перекваліфікацію працівників, тому є тривалою в часі.

Єдність фрикційного і структурного безробіття називається природним безробіттям.

- *Циклічне* (кон'юнктурне), що пов'язане з його динамікою на різних фазах економічного циклу, проявляється у спаді економічної активності за циклічних коливань, є результатом загального скорочення виробництва і сукупного попиту, що обумовлює скорочення попиту на ринку праці.

Крім того, в економічній теорії й практиці виділяють й інші форми:

Інституціональне безробіття, що пов'язане з недосконалістю діяльності державних служб зайнятості або браком інформації у людей;

- *Приховане безробіття* при формальній зайнятості на непрацюючих об'єктах;

- *Сезонне безробіття*;

- *Застійне безробіття* протягом тривалого і не зареєстрованого періоду часу.

Основні показники безробіття і зайнятості:

Рівень безробіття (Рівень Б), який визначається за формулою:

$$\text{Рівень Б} = Kб / ВРХ * 100 = (КСБ + Кфб + Кцб) / (Кн - Кнетр - Кв) \cdot 100,$$

де *Кб* – кількість офіційно зареєстрованих безробітних, у тому числі:

Кфб – кількість фрикційна безробітних;

Кцб – кількість циклічно безробітних;

КСБ – кількість структурно безробітних;

Кн – кількість населення;

Кнетр – непрацездатні;

Кв – кількість вибулих зі складу робочої сили;

ВРХ – кількість офіційно зареєстрованої робочої сили (безробітних і зайнятих), тобто $ВРХ = Кб + Кз$.

Рівень зайнятості (Рівень З), який визначається за формулою:

$$\text{Рівень З} = 100 - \text{Рівень Б} = Кз / ВРХ \cdot 100$$

Природний рівень безробіття, який визначається за формулою:

$$\text{Природний рівень Б} = (Кфб + КСБ) / ВРХ \cdot 100, \text{ або}$$

$$\text{Природний рівень Б} = (Кб - Кцб) / ВРХ \cdot 100.$$

Рівень повної зайнятості, що визначається за формулою:

$$\text{Рівень повної зайнятості} = 100 - \text{Природний рівень Б}, \text{ або}$$

$$\text{Рівень повної зайнятості} = (Кз + Кцб) / ВРХ \cdot 100.$$

Безробіття має соціальні та економічні наслідки. Соціальні наслідки проявляються у зниженні рівня життя, еміграції, криміналізації, зростання само-

губств та погіршення інших демографічних показників. Економічно безробіття призводить до зниження обсягів ВВП і відставання реального ВВП від потенційного. *Потенційний ВВП* - це реальний обсяг виробництва при природному рівні безробіття. Відставання реального ВВП від потенційного описується законом Оукена, який дозволяє визначити абсолютні втрати продукції, що пов'язані з будь-яким рівнем безробіття. *Закон Оукена наголошує*: якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень на один відсоток, то відставання реального ВВП від потенційного становить два з половиною проценти.

3.2.3 Інфляція: сутність, причини, види, вимір та соціально-економічні наслідки

Індикатором економічної стабільності являється інфляція. Інфляція – знецінення грошей, викликане диспропорціями у суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу, що проявляються у стійкому зростанні цін на товари та послуги.

Основні форми інфляції: класифікують за різними ознаками.

I. За темпами інфляційного процесу розрізняють:

- природну, повзучу інфляцію (до 10%);
- галопуючої (до 100%);
- гіперінфляція (понад 100%) на рік.

II. За ступенем прогнозування:

- очікувана;
- несподівана.

III. За характером прояву:

- відкрита інфляція об'єднує інфляцію попиту та пропозиції і виражається в публічному підвищенні цін;
- прихована (придушення) інфляція викликається державним додержанням (фіксацією) цін і виявляється у зростанні тіньових продажів, дефіциті;

IV. За ступенем збалансованості:

- збалансована, тобто супроводжується зростанням якісних характеристик товару;
- незбалансована.

V. В залежності від кінцевих результатів виникнення:

- інфляція попиту пов'язана зі зростанням грошових доходів, випереджаючим зростання товарної маси, що пояснюється трьома причинами:
 - збільшення реальних споживчих доходів;
 - збільшення індивідуального попиту в умовах економічного буму;
 - так зване пусте друкування грошей – сеньораж.
- інфляція пропозиції, або інфляція витрат виробництва, коли збільшення витрат змушує підвищувати ціни на товари з метою недопущення збитковості або не зниження рентабельності;

Цінова нестабільність проявляється в інфляції та дефляції.

Основні показники цінової динаміки:

Дефлятор (D):

$$D = BBПн / BBПр.$$

Індекс споживчих цін:

$$ICЦ = \sum Pi1 * Qi1 / \sum Pi0 * Qi1,$$

де $Pi1$, $Pi0$ – ціна i -того продукту відповідно в поточному і базисного періодах; $Qi1$ – фізичний обсяг продукту i в поточному періоді.

Темп інфляції TI :

$$TI = (Pt - Pt-1) / Pt-1 \cdot 100,$$

де Pt , $Pt-1$ – дефлятор відповідно попереднього і поточного періодів.

Кількість років, необхідна для подвоєння цін (KI):

$$KI = 70 / TI.$$

Використовується правило «величини сімдесять»: при інших рівних умовах подвоєння цін розраховується шляхом ділення константи 70 на темп інфляції.

Індекс Ласпейреса:

$$I_L = \sum P^i \cdot Q^o / \sum P^o \cdot Q^i,$$

де P^o – рівень цін i -го блага у базисному році;

P^i – рівень цін i -го блага у поточному році;

Q^o – кількість i -го блага у базисному році.

Недоліком індексу Ласпейреса є те, що він використовує споживчий кошик базисного року, не враховує змін у структурі споживання в поточному році.

Індекс Пааше:

$$I_P = \sum P^i \cdot Q^i / \sum P^o \cdot Q^o,$$

де P^o – рівень цін i -го блага у базисному році;

P^i – рівень цін i -го блага у поточному році;

Q^o – кількість i -го блага у базисному році;

Q^i – кількість i -го блага у поточному році.

Недоліком індексу Пааше є те, що він фіксує обсяг набору благ, що створені у поточному році й не відображує тих змін, що мали місце у порівнянні з базисним роком.

Індекс Фішера:

$$I_F = \sqrt{I_L \cdot I_P},$$

де I_L – значення індексу Ласпейреса;

I_P – значення індексу Пааше.

Основні наслідки інфляції:

1. Знецінення грошових доходів.
2. Перерозподіл доходів й багатства, тобто програш кредиторів та ви-
граш. дебіторів.

3. Матеріалізація грошових коштів, тобто їх вкладення в нерухомість, дорогоцінні метали і каміння, і т.д.

4. Падіння інтересу до довгострокових проектів.

5. Прихована конфіскація коштів через податки і падіння реального відсотка (ефект Танзі-Олівера).

Так званий інфляційний податок визначається за формулою:

$$IT = (P1 - P0) / P1 * M1 / P1,$$

де $P1$, $P0$ – ціна відповідно до поточного і базисного періоду;

$M1$ – грошова маса поточного періоду

6. Погіршення керованості народним господарством.

7. Стагфляції, тобто одночасне існування стагнації (застою) та інфляції.

Виграш від інфляції отримують:

- галузі з швидким оборотом капіталу, в тому числі через спекулятивні операції;

- галузі з продукцією, не реалізованої, що знаходиться на складах;

- зростання грошових доходів (попиту) може в короткостроковому періоді стимулювати виробництво та збут продукції, яка не продавалася із-за низьких цін.

ТЕМА 3.3 МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУКУПНИЙ ПОПИТ ТА СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

1. Сукупний попит та його регулювання.

2. Сукупна пропозиція та її динаміка.

3. Макроекономічна рівновага в моделі «AD – AS».

3.3.1 Сукупний попит та його регулювання

Сукупний попит (AD) – це показник, що характеризує загальний обсяг товарів й послуг, який споживачі готові придбати за даною ціною в даний момент часу.

Аналітично сукупний попит можна представити наступним чином:

$$AD = C + I + G + Xn, \text{ або } AD = M \cdot V$$

Крива сукупного попиту – це геометричне місце точок, що характеризує величину номінального ВВП при різних рівнях цін й відображує зворотно залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва на який пред'явлено попит.

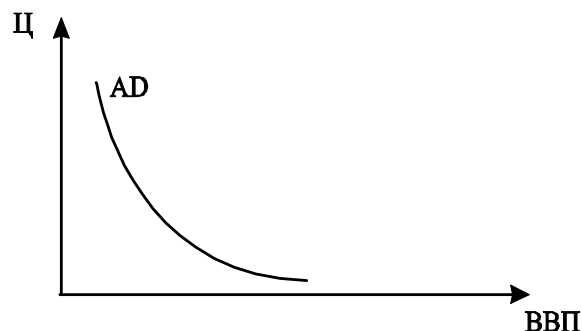


Рисунок 3.3.1 – Крива AD

Фактори сукупного попиту поділяються на цінові й нецінові.

Цінові фактори сукупного попиту:

1. Ефект процентної ставки припускає, що з підвищенням цін зростає попит на гроші. При незмінній грошовій масі зростання попиту підвищує ціну за отримання грошей, тобто процентну ставку. Зі зростанням відсоткової ставки зменшуються можливості реальних витрат на споживчі та інвестиційні товари, тобто скорочується сукупний попит.

2. Ефект імпортних закупівель виражається в тому, що зростання цін у країні зменшується сукупний попит на вітчизняні товари і підвищує привабливість імпоротної продукції, що замінює національну. Крім того, зростання курсу національної валюти здешевлює імпорт і тим самим знижує привабливість вітчизняних товарів.

3. Ефект багатства (ефект реальних касових залишків) проявляються в тому, що при більш високому рівні цін падає купівельна спроможність споживачів з фіксованими доходами, тобто попит знижується.

Всі три зазначених ефекту є ціновими факторами, тобто впливають на сукупний попит через зміну цін. Ціни впливають на обсяг сукупного попиту шляхом руху по незмінній кривій AD.

Нецінові фактори сукупного попиту діють незалежно від динаміки цін й обумовлюють переміщення кривої сукупного попиту паралельно праворуч (AD_1), якщо сукупний попит зростає і паралельно ліворуч (AD_2), якщо сукупний попит зменшується.

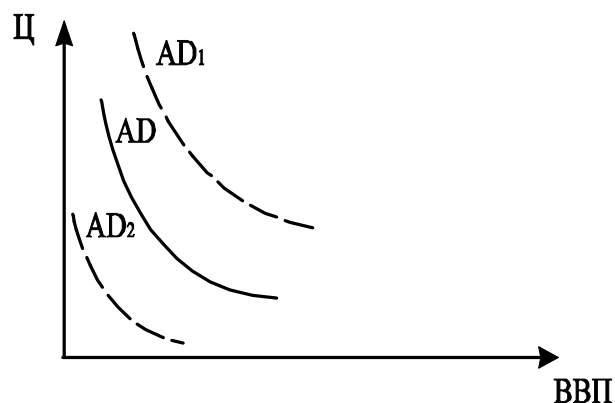


Рисунок 3.3.2 – Графічний аналіз дії нецінових факторів на криву сукупного попиту

Виходячи із складових сукупного попиту, які є елементами формули ВВП за видатками, можна визначити наступну класифікацію нецінових факторів сукупного попиту:

1. Зміни у споживчих витратах , у тому числі:

- рівень доходів;
- очікування споживачів;
- заборгованість споживачів;
- податки й субсидії споживачам.

2. Зміни у інвестиційних видатках, у тому числі:
 - відсоткові ставки;
 - очікування прибутків від інвестицій;
 - податки й субсидії підприємцям;
 - рівень технологій;
 - наявність запасів та надмірних потужностей.
3. Зміни у державних видатках, у тому числі:
 - соціальні (споживчі) видатки;
 - інвестиційні видатки.
4. Зміни у видатках на зовнішньоекономічну діяльність, у тому числі:
 - більш високий рівень життя в інших країнах;
 - валютні курси;
 - тощо.

3.3.2 Сукупна пропозиція та її динаміка

Сукупна пропозиція – це економічний показник, що характеризує виробничий потенціал економічної системи, характеризує рівень обсягу національного виробництва за кожного з можливих рівнів цін. Сукупна пропозиція (AS) – це рівень реального ВВП за даним рівнем цін і в даний момент часу.

Крива сукупної пропозиції складається із трьох яскраво виражених відрізків: кейнсіанського (горизонтального), проміжного (висхідного) і класичного (вертикального).

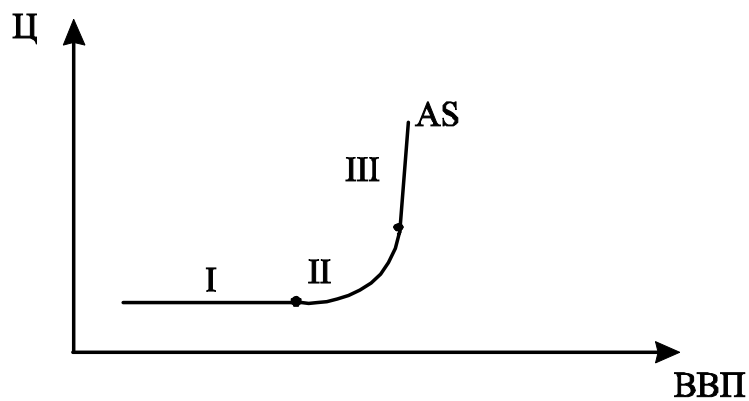


Рисунок 3.3.3 - Крива сукупної пропозиції.

На характер кривої сукупної пропозиції впливають фактор часу та фаза економічного циклу.

У короткостроковому періоді зростання цін стимулює зростання сукупної пропозиції. У довгостроковому періоді зростання цін не виступає стимулом подальшого приросту виробництва.

На фазах кризи й депресії ціни можуть залишатися незмінними при змінюванні обсягу ВВП, тобто використовується можливість реалізувати товари зі складів, що не стимулює зростання цін, тому на вказаних фазах циклу графік сукупної пропозиції являє собою горизонтальний відрізок, що має назву кейнсіанський.

На фазі піднесення стимулом зростання ВВП є підвищення цін (інфляція) – висхідний відрізок кривої сукупної пропозиції.

На фазі піка (бума) економіка повністю використовує усі потужності за повної зайнятості й графік кривої сукупної пропозиції приймає вертикальний напрямок – класичний відрізок кривої AS.

Фактори сукупної пропозиції поділяються на цінові й нецінові.

Ціновим фактором сукупної пропозиції виступають власні ціни товарів. Вплив цін товарів на обсяг ВВП ілюструється за допомогою руху за незмінною кривою сукупної пропозиції.

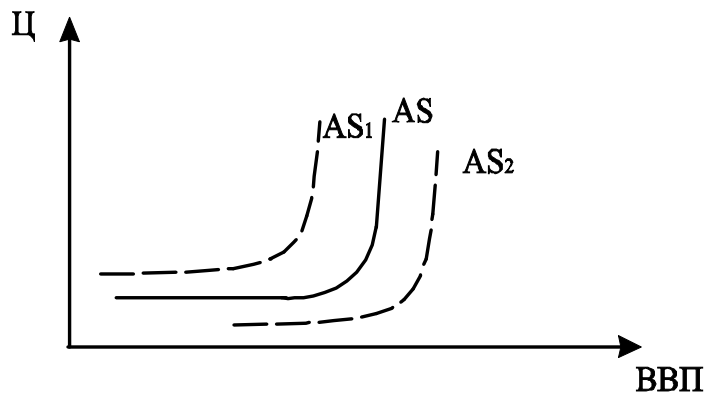


Рисунок 3.3.4 - Вплив нецінових факторів на криву сукупної пропозиції

Нецінові фактори сукупної пропозиції :

1. Зміна цін на ресурси, в тому числі:

а) наявність внутрішніх (власних) ресурсів;

б) ціни на імпортні ресурси;

2. Зміна в ефективності використання ресурсів.

3. Зміна правових норм, в тому числі:

а) державне регулювання адміністративними та економічними методами;

б) податки та субсидії виробникам.

Вплив нецінових факторів ілюструється паралельним правостороннім (AS_1) або лівостороннім (AS_2) зрушенням кривої AS відповідно при збільшенні або при зменшенні сукупного пропозиції.

3.3.3 Макроекономічна рівновага в моделі «AD – AS»

Макроекономічна рівновага - це збіг величин сукупного попиту і сукупної пропозиції. Графічне зображення кривих сукупного попиту і сукупного пропозиції в одній системі координат має назву моделі «AD-AS». Динаміка рівноваги має особливості на різних відрізках кривої AS. На кейнсіанською відрізка в періоди спаду і стагнації ціна не змінюється, а ВВП може стимулюватися шляхом збільшення сукупного попиту.

На фазі підйому стимулювання попиту збільшить не лише ВВП, але й ціни, тобто інфляція частково забезпечить зростання ВВП.

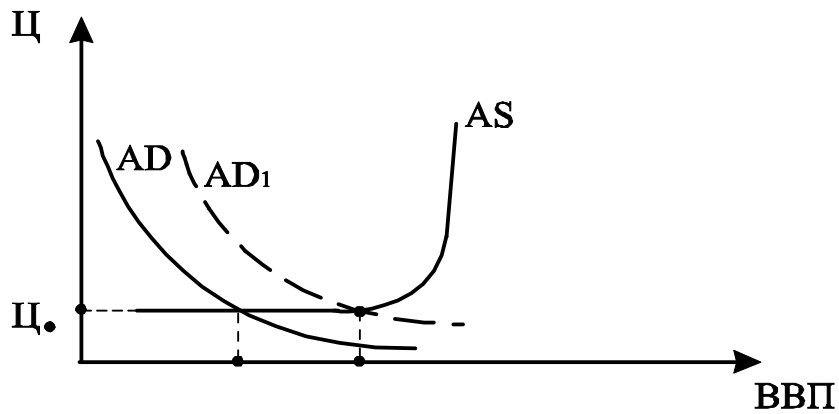


Рисунок 3.3.5 - Макроекономічна рівновага на кейнсіанському відрізку кривої

AS

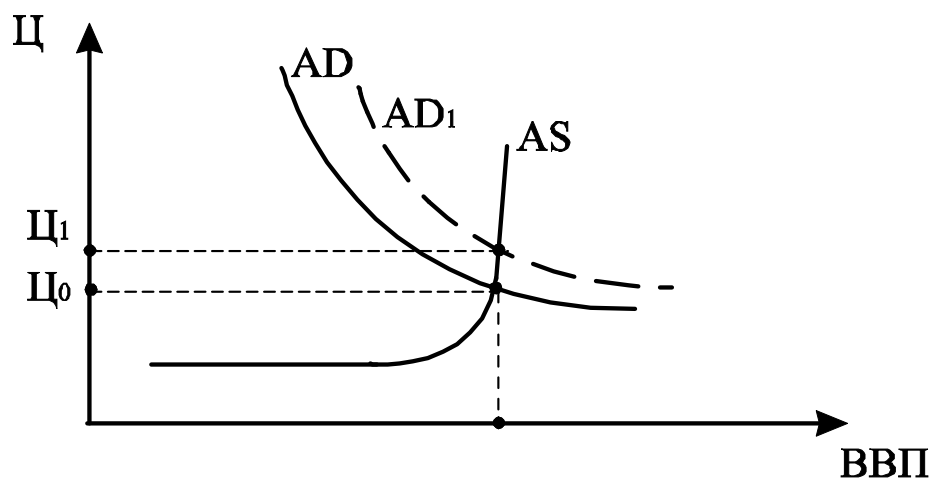


Рисунок 3.3.6 - Макроекономічна рівновага на класичному відрізку кривої AS

Висновок: Макроекономічна рівновага залежить від фази циклу і від періоду часу, тому маніпулювання попитом повинно відрізнятися, по-перше, на різних фазах циклу; по-друге, в короткостроковому та довгостроковому періодах.

ТЕМА 3.4 ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

1. Держава в системі макроекономічного регулювання.
2. Фіскальна політика та її види.
3. Державний бюджет, його структура та види. Бюджетний дефіцит і державний борг.
4. Грошово-кредитна політика держави, її види. Грошовий ринок: попит на гроші, пропозиція грошей.
5. Економічне зростання та його чинники.
6. Зовнішньоекономічні зв'язки. Платіжний баланс країни, його структура.

3.4.1 Держава в системі макроекономічного регулювання

Відомо, що головним координатором економічної діяльності являється ринок. «Невидима рука» ринку регулює найважливіші параметри національної економіки: обсяг виробництва, рівень зайнятості, інфляцію. Проте ринок не є самодостатньою формою організації національного виробництва, оскільки має певні вади. Тому в економіці сучасних країн ринкове саморегулювання економіки з об'єктивною необхідністю доповнюється державним регулюванням. Це означає, що економіка будь-якої країни сучасного світу є змішаною, в якій ринкова система і держава розподіляють між собою відповідальність за ефективність економічної діяльності.

Роль держави в системі макроекономічного регулювання проявляється через ті функції, які вона виконує в економічному кругообігу. Держава як суб'єкт макроекономічного регулювання виконує наступні основні економічні функції:

- Законодавче забезпечення функціонування ринкової та бюджетної систем, тобто визначення правил взаємодії суб'єктів ринку.
- Визначення цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку.
- Захист конкурентного середовища як основного регулюючого механізму в ринковій економіці.
- Стабілізаційна функція обумовлює регулювання економічної діяльності, направлене на урівноваження сукупного попиту й сукупної пропозиції, через бюджетно-податкові та грошово-кредитні важелі.
- Перерозподільча функція. Змінюючи рівень податків і трансфертів, держава перерозподіляє доходи між приватним сектором економіки і державним сектором, який займається виробництвом суспільних благ. Крім того, стягуючи податки із заможних домогосподарств, держава за допомогою трансфертів, що надаються незаможним домогосподарствам, зменшує розрив у їх доходах.
- Контроль рівня інфляції та зайнятості.
- Забезпечення економіки необхідною кількістю грошей.
- Регулювання зовнішньоторгових відносин.
- Регулювання валютного ринку.
- Стимулювання економічного зростання тощо.

Економічні функції держави реалізуються через державну економічну політику. Економічна політика – це сукупність економічних цілей та завдань, а також цілеспрямованих дій держави на господарські процеси на макро- і мікрорівнях з метою створення й удосконалення умов економічного розвитку в межах обраного суспільного ладу. Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізми бюджетно-податкової, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, інноваційної і науково-технічної, цінової, анти циклічної, конкурентної, екологічної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших напрямів соціально-економічної політики держави.

3.4.2 Фіскальна політика та її види

Фіскальна політика - це система заходів по маніпулюванню податками і витратами державного бюджету з метою забезпечення відповідного рівня за-

йнятості, обмеження інфляції та негативного впливу циклічних коливань. Фіскальна політика є головною складовою фінансової політики. «Фіск» – термін латинського походження, переводяться як «скарбниця».

В залежності від економічної кон'юнктури фіскальна політика як складова стабілізаційної політики, може буди направлена на стимулювання сукупного попиту, шляхом збільшення державних витрат і або зменшення податків під час кризи; на скорочення сукупного попиту, шляхом зменшення державних витрат і або зростання податків, під час піднесення й росту.

В залежності від фази ділового циклу фіскальна політика може бути:

- стимулюючою, яка у короткостроковому періоді вона направлена на подолання кризи в економіці; у довгостроковому періоді – на послаблення податкового тиску, що сприяє розширенню пропозицій факторів виробництва й росту економічного потенціалу;

- стримуючою, яка у короткостроковому періоді дає можливість знизити темпи інфляції ціною зростання рівня безробіття й зниження обсягів національного виробництва; у довгостроковому періоді – збільшення податкового тиску викликає стійке зниження сукупної пропозиції й активізацію елементів механізму стагфляції, особливо в умовах пропорційного скорочення державних витрат за всіма статтями бюджету, що веде до значного зниження державних інвестицій в інфраструктуру ринку праці.

В залежності від того, як впливають бюджетно-податкові інструменти на стан економіки розрізняють дискреційну та недискреційну фіскальну політику.

Дискреційна фіскальна політика пов'язана з оперативним регулюванням податків і державних витрат при різних ситуаціях. Дискреційна фіскальна політика може бути стимулюючою або стримуючою.

Стимулююча дискреційна фіскальна політика (фіскальна експансія) направлена на подолання кризи в економіці, на послаблення податкового тиску, що сприяє розширенню пропозиції факторів виробництва та зростанню економічного потенціалу й передбачає:

- зниження податків;
- збільшення державних витрат;
- поєднання першого й другого.

Стримуюча дискреційна фіскальна політика (фіскальна рестрикція) дає можливість знизити темпи інфляції ціною зростання рівня безробіття й зниження обсягів національного виробництва, збільшення податкового тиску викликає стійке зниження сукупної пропозиції та активізацію елементів механізму стагфляції, особливо в умовах пропорційного скорочення державних витрат за усіма статтями держбюджету, що призводить до значного зменшення державних інвестицій у інфраструктуру ринку праці та передбачає:

- збільшення податків;
- зменшення державних витрат;
- поєднання першого й другого.

Інструменти фіскальної політики:

- Державні закупівлі, змінюючи які держава безпосередньо впливає на сукупний попит та ВВП.

- Податки.
- Трансферти.

Податки та трансферти об'єднуються у категорію «чисті податки», змінюючи їх держава опосередковано впливає на сукупний попит та ВВП.

Розглянемо певні особливості дискреційного регулювання.

Податки і державні витрати впливають на ВВП з мультиплікаційні ефектом. Прирости витрат і податків, що забезпечують зміни ВВП, або Y , можна записати так:

$$D Y = D G \cdot M_g; D Y = D T \cdot M_t,$$

де $D Y$ – приріст ВВП;

$D G$ і $D T$ – відповідно зміни державних витрат і податків;

M_g і M_t – мультиплікатори відповідно державних витрат і податків.

Розрізняють простий і складний мультиплікатори.

Державні витрати належать до автономних витрат, тому використаємо простий мультиплікатор державних витрат, що співпадає з простим мультиплікатором витрат, тобто

$$M_g = M_e = 1 / (1 - MPC) = 1 / MPS.$$

Складний мультиплікатор враховує не тільки граничну схильність до споживання MPC , але й ставку (коефіцієнт) податків t . Тому формула виглядає так: $M_g = 1 / [(1 - MPC \cdot (1 - t))]$ або після підстановок $M_g = 1 / (MPS + MPC \cdot t)$.

Податковий мультиплікатор M_t менше M_g пропорційно граничній схильності до споживання MPC , тобто простий податковий мультиплікатор розраховується за формулою:

$$M_t = MPC / (1 - MPC) = MPC / MPS$$

Відповідно складний мультиплікатор потрібно записати так:

$$M_t = MPC / [(1 - MPC \cdot (1 - t))] = MPC / (MPS + MPC \cdot t).$$

До сих пір вплив податків і державних витрат розглядалися автономно. Спільне використання мультиплікаторів дозволяє розрахувати величину складного мультиплікатора збалансованого бюджету :

$$M_b = M_g - M_t = 1 / [(1 - MPC \cdot (1 - t))] - MPC / [(1 - MPC \cdot (1 - t))] = \\ = MPS / MPS + MPC \cdot t.$$

Недискреційна фіскальна політика інакше називається автоматичною або політикою вбудованих стабілізаторів. Її сенс полягає у прийнятті вихідного рішення, за яким податкові та державні витратні надходження варіюються (змінюються) зі зміною доходів, активів та інших показників. Наприклад, прогресивна школа оподаткування означає, що:

- існує неоподатковуваний мінімум;
- процентні ставки оподаткування зростають по мірі зростання доходів.

Таким чином, при спаді або депресії з переважанням суб'єктів з низькими доходами існує нульова або низька податкова ставка, яка залишає в розпорядженні відносно великий чистий дохід, тобто збільшується сукупний попит, здатний стимулювати зростання сукупної пропозиції. При фазі піку (буму) завищені процентні ставки залишають у розпорядженні більшості населення

менший чистий прибуток, тобто скорочується сукупний попит, що веде до зменшення сукупної пропозиції.

Аналогічним чином діє система дотацій і субсидій в період кризи, а також система позбавлення дотацій та субсидій в період підйому.

Відзначимо суперечності фінансової політики, спрямованої на попит:

1. Фактор часу ускладнює проведення фінансових заходів. Існують адміністративні затримки і так звані тимчасові лаги, тобто функціональний розрив між часом введення фінансових заходів і часом отримання результатів.

2. Політичний фон може перешкодити проведенню непопулярних фінансових заходів (перед виборами).

3. Ефект витіснення полягає в тому, що стимулююча фінансова політика супроводжується зростанням державних витрат. Це підвищує попит на додаткові грошові кошти, а значить, підвищує процентні ставки. Високі ставки знижують привабливість кредитування, а значить і інвестування. Таким чином, зростання державних витрат призводить до витіснення приватних інвестицій.

4. Ефект інфляції пов'язаний з тим, що на висхідному і класичному відрізках кривої AS стимулювання попиту одночасно підвищить ціни, що частково знецінює реальне збільшення ВВП.

5. Ефект чистого експорту, або ефект зовнішньоторговельного витіснення пояснюється так. Зростання державних витрат через підвищення процентної ставки залучає іноземні капітали, що завищує курс національної валюти з-за зростання попиту на неї. Зростання курсу національної валюти робить більш дорогим національний експорт, зменшуючи його, і більш дешевим імпорт, збільшуючи останній. Інакше кажучи, зменшується чистий експорт в результаті збільшення державних витрат.

Згідно кейнсіанського погляду на фінансову політику (вважають головним інструментом державного втручання в економіку) маніпулювання податками та державними витратами має свої особливості. Маніпулювання державними витратами безпосередньо збільшує сукупні витрати, тобто пряма споживання піднімається паралельно вгору не тільки на величину приватних інвестицій, але й на обсяг державних витрат. В результаті точка перетину прямої $C + I + G$ з бісектрисою відсувається вгору і вправо, що відповідає більшому обсягу рівноважного ВВП.

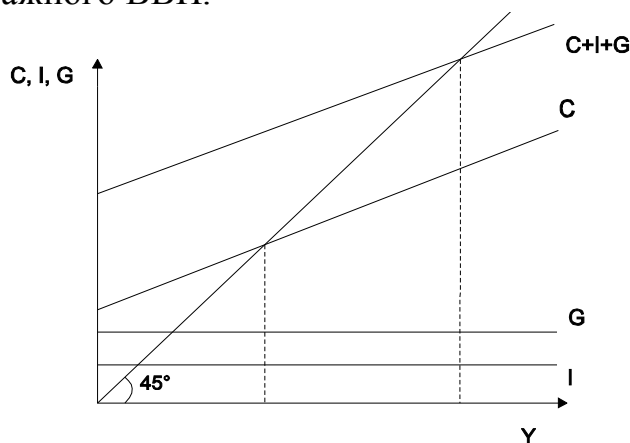


Рисунок 3.3.7 - Вплив державних витрат на ВВП кейнсіанський погляд

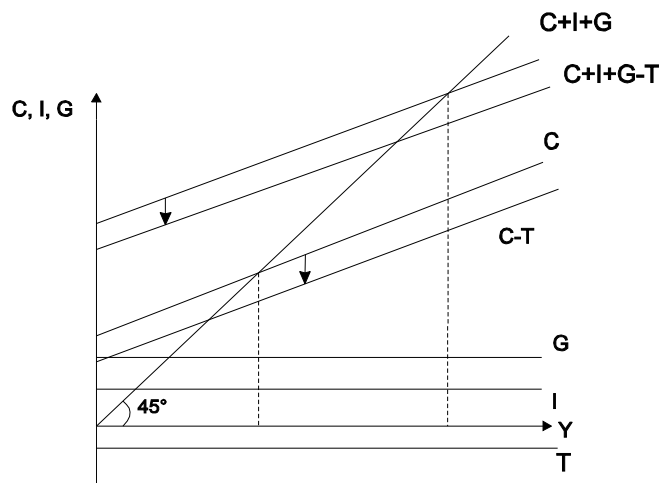


Рисунок 3.3.8 - Вплив податків на ВВП кейнсіанський погляд

Податки впливають на сукупний попит не відразу, а згодом, опосередковано, через, по-перше, реальне споживання C , по-друге, через інвестиції, які залежать від реальних заощаджень S . Лінія C зсувається паралельно вниз з урахуванням величини податків на споживання.

На відміну від кейнсіанства неокласична теорія підходить до фіскальної політики неоднозначно. Монетаризм вважає фіскальні заходи обмежено ефективними в короткостроковому періоді. Теорія раціональних очікувань заперечує ефективність фіскальної політики. Теорія економіки пропозиції вважає застосування фіскальної політики ефективним при стимулюванні підприємницької діяльності, тобто пропозиції. Це пояснюється, по-перше, можливістю робити більші заощадження при зростаючому наявному доході, і, по-друге, зниження податків на прибуток стимулює подальше інвестування. Графічно цей підхід знайшов відображення в кривій Лаффера. Суми податкових зборів та ставки податків мають відповідно по осях абсцис і ординат. При відносно низьких ставках виходить висхідна, але випукла до початку координат крива. Це означає зменшуються приріст податкових зборів по мірі зростання ставок. При оптимальній ставці t_0 збирається максимум податків T_0 . Подальше зростання ставок, наприклад, до рівня t_1 призведе до зменшення надходжень до бюджету, що відображає убыває характер кривої.

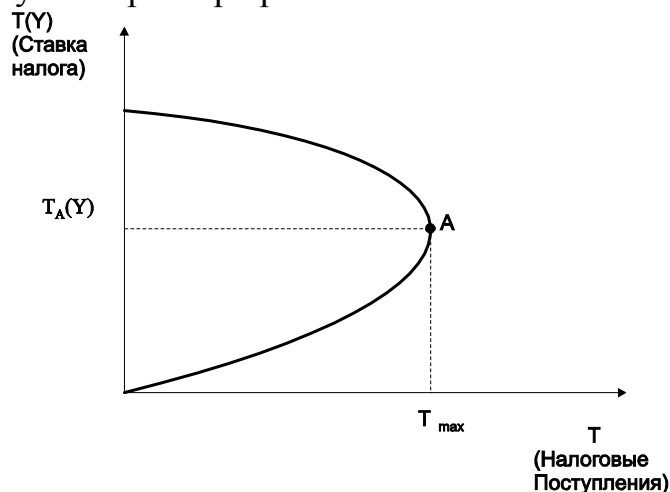


Рисунок 3.3.9 - Крива Лаффера

3.4.3 Державний бюджет, його структура та види. Бюджетний дефіцит і державний борг

Фіскальна політика є головною складовою бюджетної політики. *Бюджетно-податкова політика* – це система дій по регулюванню потоків державних фінансів, тобто перерозподілу національного доходу через державний бюджет.

Бюджетна система країни – це сукупність бюджетів різних рівнів, які регулюються певними нормами, які сформульовані на єдиних принципах під впливом державного устрою й адміністративно-територіального поділу країни. Бюджетна система може бути дворівневою (державний бюджет і місцеві бюджети) або трирівневою (державний бюджет, місцеві бюджети, бюджети членів федерації). Бюджетна система України складається із державного бюджету й місцевих бюджетів.

Державний бюджет як економічна категорія відображає реальні економічні відносини між державою та іншими економічними суб'єктами з приводу акумуляції та використання централізованого фонду грошових ресурсів країни, що призначені для виконання функцій держави шляхом розподілу й перерозподілу ВВП.

Державний бюджет як основний фінансовий документ країни – це грошове вираження руху доходів й видатків держави за певний період, зазвичай за рік.

Виділяють три основні теорії державного бюджету:

- щорічно збалансований бюджет;
- циклічно збалансований бюджет;
- теорія функціональних фінансів.

Щорічно збалансований бюджет має класичні корені з опорою на монетаризм і допускає обмежені заходи з нарощування витрат протягом року, але з обов'язковим досягненням балансу доходів і витрат на кінець року.

Циклічно збалансований бюджет відповідає позиції кейнсіанства і допускає зростання дефіциту за стимулюючої фіскальної політики на фазах спаду і депресії, а також скорочення дефіциту при стримуючій фіскальній політиці на фазах підйом і піку.

Теорія функціональних фінансів вважає державний бюджет допоміжним інструментом для здійснення стабілізаційної політики. При цьому досить не виходити за встановлені межі бюджетного дефіциту, який, як правило, не перевищує 3-5 % ВВП (теорія економіки пропозиції).

Будь-який бюджет складається з двох частин: доходної й видаткової. Доходи державного бюджету називають фіскальними доходами. *Фіскальні доходи* – це грошові відношення, що складаються між державою, юридичними й фізичними особами в процесі вилучення й акумуляції частини вартості ВВП у загальнодержавному фонді з метою подальшого використання для здійснення державою своїх функцій.

Основними джерелами фіскальних доходів є:

- податки;
- доходи держави від власної виробничої та інших форм діяльності;

- платежі за ресурси, які у відповідності з діючим законодавством належать державі;
- соціальні й бізнесові трансфери тощо.

Податки та фіскальні збори – це обов’язкові платежі юридичних і фізичних осіб на користь державного бюджету на основі податкового законодавства країни.

Податкова система держави включає:

- Державні організації (інститути), які контролюють виконання законодавства;
- Державні організації обліку та статистики, які реєструють суб’єкти оподаткування;
- Законодавчу систему оподаткування;
- Суб’єкти оподаткування;
- Носії оподаткування, тобто особи, які фактично сплачують податки;
- Об’єкти оподаткування, тобто величини, що є базою для обкладення (прибуток, виручка);
- Ставки оподаткування, які можуть бути:
 - пропорційні, з незмінною величиною для будь-якого об’єкта оподаткування;
 - прогресивні, зі зростаючою величиною в міру зростання об’єкта оподаткування;
 - регресивні, зменшується величиною в міру зростання обкладення;
 - нульові;
 - преференційні (пільгові), з величиною, меншою, ніж типова цифра ставки;
 - номінальні, що відповідають документам;
 - реальні, або ефективні, за вирахуванням темпів інфляції.

В економічній практиці використовують наступну класифікацію податків:

- прямі, які сплачуються безпосередньо з фіксованого обсягу оподаткування (прибутковий податок фізичних осіб, податок на прибуток);
- непрямі, що стягуються через надбавку до вихідної ціни, тобто ПДВ, акцизний збір, мито;
- загальні, які використовуються для фінансування будь-яких витрат;
- специфічні, з винятково цільовим витрачанням;
- загальнодержавні;
- місцеві (комунальні, муніципальні).

Податки виконують наступні функції:

- розподільча, передбачає перерозподіл вартості створеного ВВП між державою, юридичними й фізичними особами;
- фіскальна, її сутність проявляється у централізації частини ВВП у бюджеті на суспільне споживання;
- регулююча, проявляється через вплив податків на різні сфери життєдіяльності платників податків.

Співвідношення доходів і видатків бюджету дозволяє виділити три ситуації:

- *Дефіцит* при перевазі витрат.
- *Профіцит* при домінування доходів.
- *Збалансований бюджет* при рівності доходів і витрат.

Стан державного бюджету визначається за допомогою *бюджетного сальдо* (BS) та визначається за формулою:

$$BS = T - G,$$

де T – чисті податки; G – державні витрати.

Розрізняють три види бюджетного сальдо:

1. Фактичне, визначається за формулою: $BS = Y \cdot t - G$,

де Y – реальний ВВП; t – середня податкова ставка (коефіцієнт);

$Y \cdot t$ – фактичні податкові надходження в бюджет; G – державні витрати;

2. Потенційне, визначається за формулою: $BSp = Y_p \cdot t - G$,

де Y_p – потенційний ВВП; $Y_p \cdot t$ – потенційні надходження в бюджет при повній зайнятості;

3. Циклічне, визначається за формулою: $BSc = BS - BSp$, що показує втрати бюджету в умовах неповної зайнятості.

Способи покриття дефіциту державного бюджету:

- Посилення оподаткування;
- Сеньораж, тобто емісія додаткових грошових ресурсів, не забезпечених товарами;
- Державні позики (внутрішні і зовнішні).

Державний борг - це сума накопичених бюджетних дефіцитів, який підрозділяються на внутрішній і зовнішній борг.

Негативні наслідки державного боргу:

- Виплата за боргами збільшує нерівність у доходах із-за однаковою навантаження на осіб з різними доходами;
- Виплата боргу провокує збільшення податкового тягара;
- Відбувається витік потенційних капіталів;
- Виплата поточних боргів відбувається, в тому числі через нові позики, які збільшують попит на додаткові гроші, збільшуючи процентну ставку в країні, і ведуть до ефектів витіснення і чистого експорту.

3.4.4 Грошово-кредитна політика держави, її види. Грошовий ринок: попит на гроші, пропозиція грошей

Основними параметрами грошового ринку є грошовий попит та грошова пропозиція. Базовою категорією грошового ринка є пропозиція грошей.

Грошова пропозиція M_s є монополією держави і тому прямо не залежить від процентної ставки і графічно може бути представлена вертикальною прямою.

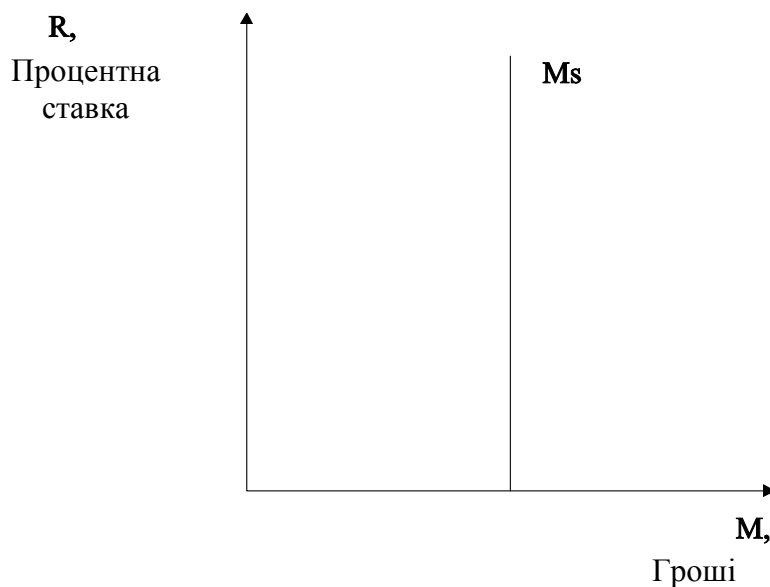


Рисунок 3.3.10 - Графік грошової пропозиції

Грошова пропозиція (грошова маса) – сукупність грошових коштів, які перебувають в народному господарстві в готівковій та безготівковій формах й виконують функції грошей.

Вся сукупність грошових ресурсів групується у так звані грошові агрегати, тобто групи, які відрізняються за ступенем ліквідності, швидкості обігу, функціональній ролі.

Виділяють наступні грошові агрегати:

- гроші M_0 – готівкові гроші;
- гроші $M_1 = M_0 + \text{поточні депозити (вклади) до запитання та розрахункові рахунки підприємств}$. Агрегат M_1 називають грошима у широкому змісті;
- гроші $M_2 = M_1 + \text{строкові вклади та всі валютні депозити}$.

Агрегат M_2 представляє гроші в широкому змісті; різниця $M_2 - M_1$ називається квазігрошима, а відношення M_2 до ВВП країни називається рівнем монетизації;

- гроші $M_3 = M_2 + \text{засоби за трастовими операціями клієнтів банків}$;
- гроші $L = M_3 + \text{короткострокові державні цінні папери}$;
- гроші $D = L + \text{інші низько ліквідні цінні папери}$.

Грошова пропозиція це процес формування грошової маси, який є однією з найважливіших функцій держави, яку здійснює Національний банк, який володіє монопольним правом на первинну емісію грошей. Грошова пропозиція визначається інституціональними факторами. У формуванні пропозиції грошей приймають участь три суб'єкти, а саме Центральний (Національний) банк, комерційні банки й небанківський сектор.

На грошову пропозицію впливають наступні фактори: величина грошової бази (H), норма резервування депозитів у Центральному банку (r), співвідношення між готівкою та депозитами (cr). *Грошова база (H)* – це частина грошової пропозиції, що утворена Центральним банком та забезпечується його активами у формі золотовалютних резервів, цінних паперів, кредитів, які надає

Центральний банк. Приріст грошової бази є результатом первинної емісії і визначається за формулою:

$$H = CU + BR,$$

де CU – готівка, що знаходиться поза банківській системи;

BR – банківські резерви, грошові засоби, які зберігаються на банківських рахунках і не використовуються для кредитування та складаються із двох компонентів обов'язкових резервів і надмірних резервів, тобто $BR = LR + ER$. Обов'язкові резерви (LR) – це мінімальний розмір депозитів, які комерційні банки повинні зберігати у Центральному банку на безпроцентній основі, їх величина визначається Центральним банком за допомогою нормативів відносно депозитів за формулою:

$$LR = Ir \cdot D,$$

де Ir – норматив обов'язкового резервування; D – депозити. Надмірні резерви (ER) – це касові залишки комерційних банків або сума, яку комерційні банки залишають у себе, не використовуючи для кредитування. ER банки використовують для проведення активних операцій по наданню позик та інвестування, що фактично означає послідовний процес створення нових депозитів аж до вичерпання ER , інакше кажучи існує мультиплікативний ефект між початковим приростом депозитів ΔD_0 і наступним приростом активів, тобто банк створює нові гроші. *Депозитний мультиплікатор* визначається за формулою:

$$Md = 1:rr,$$

де rr – загальний норматив резервів, який складається із нормативу обов'язкових резервів (Ir) і нормативу надлишкових резервів (er), який частіше за все дорівнює нулю. Таким чином, приріст грошової пропозиції доповнює загальному приросту депозитів, тобто

$$\Delta M_s = \Delta D = \Delta D_0 \cdot Md.$$

Дана формула справедлива для ситуації, коли джерелом приросту депозитів є додаткова емісія. Якщо приріст депозитів здійснюють фізичні особи, то приріст грошової пропозиції визначається за формулою:

$$\Delta M_s = \Delta D_0 \cdot (Md - 1).$$

Нам відомо, що пропозиція грошей включає у себе не тільки грошову базу а й готівкові засоби, до того ж пропозиція грошей перевищує грошову базу, що пояснюється тим, що банківська система здійснює вторинну емісію грошей на основі мультиплікації грошової бази. *Грошовий мультиплікатор* показує, на скільки одиниць змінюється пропозиція грошей при зміні грошової бази на одиницю, його величина визначається за формулою:

$$Mm = cr + 1 / cr + rr,$$

де cr – коефіцієнт готівки, відображує відношення готівки до суми депозитів, тобто $cr = CU : D$

rr – загальний резервний норматив, зазвичай співпадає з нормативом обов'язкових резервів комерційних банків й відображує відношення банківських резервів до депозитів, тобто $rr = BR : D$.

Отже, приріст грошової пропозиції, пов'язаний із зміною активів комерційних банків визначається за формулою: $\Delta M_s = \Delta H \cdot Mm$.

Таким чином, факторами зростання грошової пропозиції виступають:

- збільшення грошової бази H ;
- зниження нормативу обов'язкових резервів rr ;
- зменшення надлишкових резервів комерційних банків ER і відповідно нормативу надлишкових резервів er ;
- зменшення частки готівки в обігу, тобто коефіцієнта готівки cr .

Другою категорією грошового ринку являється попит на гроші. *Попит на гроші* – це сукупність грошових активів, якими бажають володіти економічні суб'єкти у певний момент часу. У економічній теорії відомі різні теоретичні моделі попиту на гроші: кейнсіанська, класична, сучасні теорії попиту на гроші (модель Баумоля – Тобіна, монетаристська концепція М. Фрідмена та інші).

Грошовий попит Md складається з двох елементів:

1. Md_1 , або попит на гроші для угод (операційний, трансакційний попит);
2. Md_2 , або попит на гроші з боку активів (спекулятивний попит).

Таким чином, загальний попит на гроші $Md = Md_1 + Md_2$

Md_1 в першу чергу визначається цінами на товари, або величиною номінального ВВП. Тому використовується така формула:

$$Md_1 = k \cdot Y,$$

де k – коефіцієнт реакції грошового попиту на зміну доходу;

Y – номінальний ВВП.

Ціна грошей (процентна ставка) відіграє другорядну роль, тому графік Md_1 має вигляд вертикальної прямої (рис. 3.3.11).

Спекулятивний попит на гроші з боку активів Md_2 у першу чергу визначається процентною ставкою й його графік має вигляд спадної кривої (рис. 3.3.12).

Виходячи з сказаного можна логічно побудувати наступний ланцюжок міркувань. Існують два способи заощадження вартості: у формі грошей і в формі цінних паперів. Перевагою грошової форми заощаджень є їх висока ліквідність, а недоліком – відсутність доходу при простому збереженні.

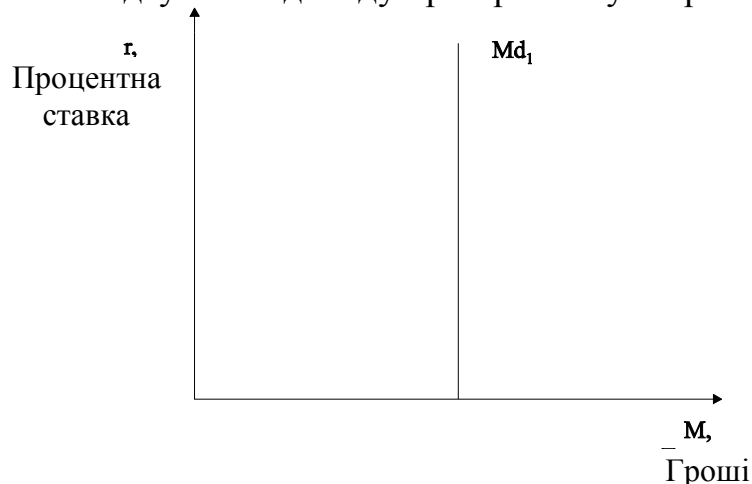


Рисунок 3.3.11 - Графік попиту на гроші для угод

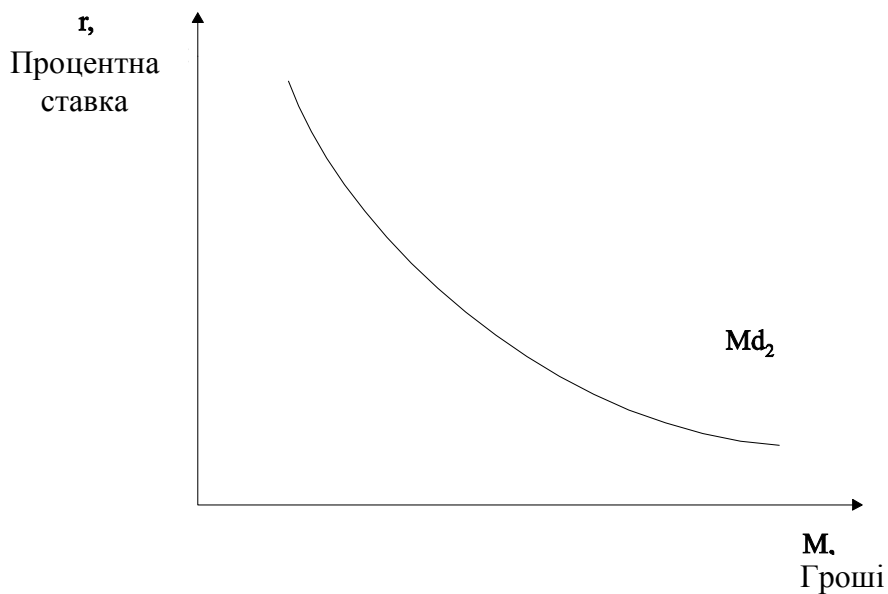


Рисунок 3.3.12 - Графік спекулятивного попиту на гроші

Перевагою зберігання активів у вигляді цінних паперів є можливість отримання додаткового доходу у формі відсотка (дивіденду), а недоліком – низька ліквідність. Вибір власника заощаджень орієнтується на рівень відсоткової ставки. Її зростання – це стимул для заощадження у вигляді цінних паперів та антистимул для простого збереження грошей. Таким чином, спекулятивний попит на гроші знаходиться у зворотній залежності від рівня процентної ставки, що можна виразити у вигляді формули:

$$Md_2 = -h \cdot r,$$

де h – коефіцієнт реакції грошового попиту на зміну процентної ставки;
 r – процентна ставка.

При цьому важливо зауважити, що існує рівень відсоткової ставки r_1 , при якому економічні суб'єкти перестають вкладати ліквідні гроші в цінні папери, що призводить до необмеженого росту спекулятивного грошового попиту.

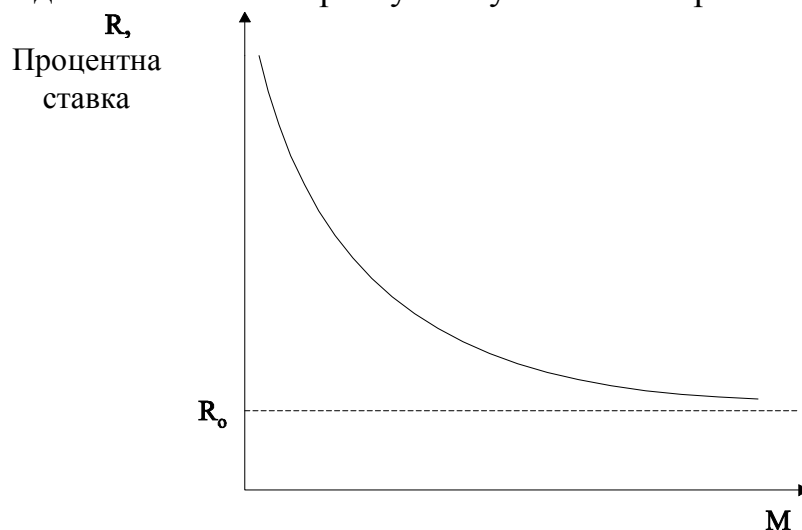


Рисунок 3.3.13 - Ліквідна ловушка

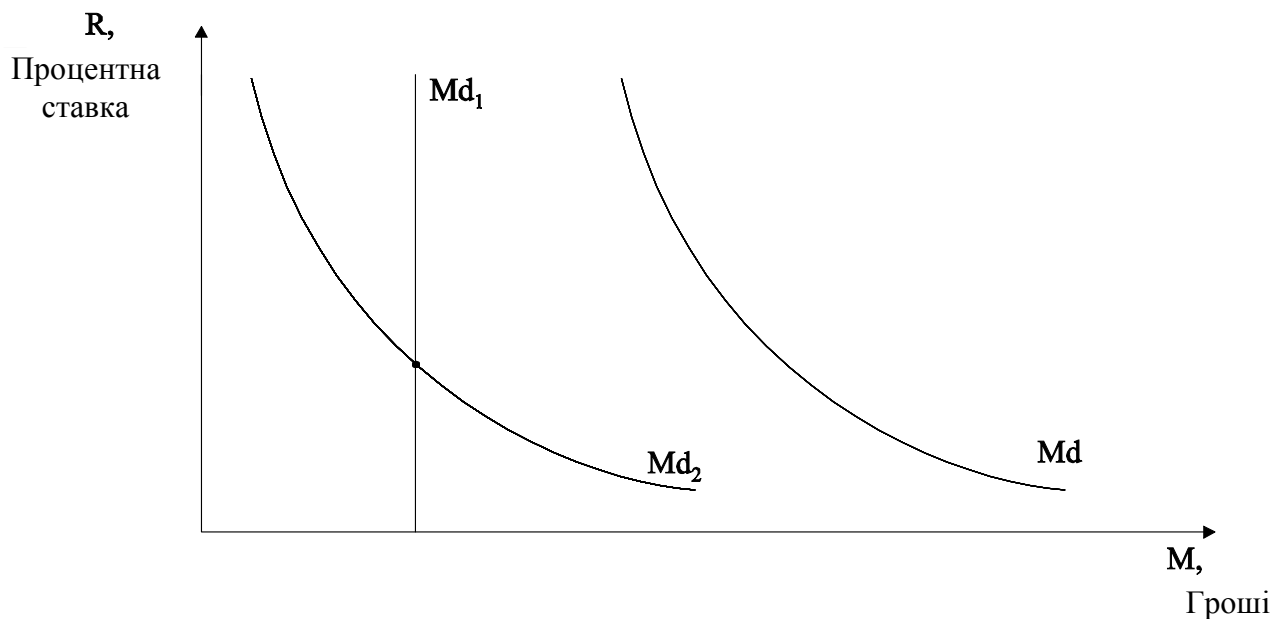


Рисунок 3.3.14 - Графік загального попиту на гроші

Графічно загальний попит на гроші M_d можна представити як суму графіків попиту на гроші для угод M_{d1} та попиту на гроші з боку активів M_{d2} , при цьому його графік має вигляд кривої, яка паралельна M_{d2} , що зсунута праворуч на величину M_{d1} (рис. 3.3.14).

Грошовий ринок – це механізм за допомогою якого грошовий попит узгоджується із грошовою пропозицією за допомогою відсоткової ставки. Рівновага на грошовому ринку, - це збіг величин загального попиту та пропозиції грошей. На графіку це точка перетину відповідних ліній з рівноважних масою грошей M_0 і процентною ставкою r_0 .

Держава прямо не може повністю вплинути на грошовий попит. У випадку збільшення попиту при незмінній пропозиції лінія M_d зсувається паралельно вправо, що завищує процентну ставку і не змінює рівноважну грошову пропозицію.

Гроші, як товар особливого роду є своєрідним відображенням ситуації на товарних ринках. Пропозиція грошей в руках потенційних споживачів перетворюється в їхній платоспроможний попит. Навпаки, товари, що пропонуються на ринку, є потенційним попитом на гроші. Тому товарні та грошові ринки залежні, хоча з часом зазнають несинхронні зміни. Держава як монополіст безпосередньо може маніпулювати грошовою пропозицією. У разі додаткової емісії лінія пропозиції зсувається паралельно вправо, що при незмінному попиті знижує рівноважну процентну ставку і підвищує рівноважну масу грошей.

Державне регулювання грошової пропозиції здійснюється через комерційні банки, які виконують дві ключові функції:

- перша – залучення коштів на депозит;
- друга – надання позик та інвестування.

Гроші, залучені на депозит, формують загальні резерви банків, які визначаються за формулою:

$$TR = D = LR + ER,$$

де LR – обов’язкові резерви, що розраховується шляхом множення нормативу обов’язкових резервів cr на величину депозитів D ;

ER – надлишкові резерви, що розраховується як різниця між сумою залучених депозитів і обов’язковими резервами LR .

Грошово-кредитна, або монетарна політика – це сукупність форм та інструментів державного впливу на пропозицію грошей з метою попередження або подолання спаду виробництва, а також досягнення макроекономічного рівноваги. Монетарна політика проводиться в життя, перш за все, Центральним банком країни (в Україні НБУ).

Основними завданнями Центрального банку є:

- Забезпечення стабільності національної валюти.
- Забезпечення безперебійності грошового обігу.
- Забезпечення ліквідності комерційних банків і банківської системи в цілому.

Класифікація інструментів грошово-кредитної політики здійснюється за наступними критеріями:

За характером:

- кількісні інструменти, пов’язані з впливом на кредитні можливості комерційних банків;
- якісні інструменти, тобто пряме регулювання процесу кредитування.

За формою впливу:

- адміністративні інструменти, що прямо обмежують сферу діяльності комерційних організацій, у тому числі:

- а) дозвіл або заборона на ведення діяльності;
- б) реєстрація або ліквідація суб’єктів грошового ринку;
- в) ліцензування діяльності суб’єктів;
- г) кількісні обмеження в обсягах, терміні, документообігу тощо .;
- д) регламентація розмірів статутного фонду кредитно-фінансових організацій;

- непрямі інструменти, тобто засоби впливу на грошову пропозицію шляхом формування певних умов на грошовому ринку, ринку капіталів, у тому числі:

- а) маніпулювання обліковою та ломбардною ставками;
- б) маніпулювання нормативом обов’язкових резервів комерційних банків;
- в) маніпулювання обігом державних цінних паперів, або операції на відкритому ринку.

За тривалістю:

- короткострокові інструменти, що дозволяють вирішити поточні (проміжні) проблеми;

- довгострокові інструменти, що дозволяють забезпечити фінансову стабілізацію, довгострокове економічне зростання.

За об'єктами впливу:

- стимулювання грошової пропозиції, або кредитна експансія, з метою підвищення сукупного попиту, збільшення зайнятості, але в умовах інфляції;
- скорочення грошової пропозиції, або кредитна рестрикція, з метою зниження темпів інфляції.

Розрізняють стимулюючу та стримуючу грошово-кредитну політику.

Стимулююча грошово-кредитна політика включає:

- зниження облікової та ломбардних ставок;
- зниження нормативів обов'язкових резервів;
- викуп державних цінних паперів у суб'єктів господарювання.

Отже, стимулювання пов'язане зі збільшенням сукупного попиту шляхом надання суб'єктам більшої пропозиції грошових ресурсів.

Стримуюча грошово-кредитна політика включає:

- підвищення облікової та ломбардних ставок;
- підвищення нормативів обов'язкових х резервів;
- розміщення державних цінних паперів, тобто зв'язування високоліквідних грошових ресурсів.

Отже, стримуюча грошово-кредитна політика призводить до зменшення грошових ресурсів у суб'єктів господарювання, тобто знижує сукупний попит.

Альтернативні макроекономічні концепції по-різному оцінюють ефективність грошово-кредитної політики.

Кейнсіанство вважає грошово-кредитну політику менш ефективною, ніж фіскальна, в силу складного передавального механізму впливу на товарну пропозицію. Схема впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання за кейнсіанською концепцією є такою: зміна величини грошової пропозиції → зміна процентної ставки → зміна обсягів інвестицій → зміна сукупного попиту → зміна сукупної товарної пропозиції. При незмінному попиті зростання грошової пропозиції означає певне зростання цін на товари, тобто інфляцію. Висновок: помірна інфляція, збільшуючи сукупний попит, стимулює зростання сукупної пропозиції.

Кейнсіанська теорія спирається на принцип переваги ліквідності, тобто потреби зберігання частини заощаджень у ліквідній грошовій формі, виходячи з таких мотивів поведінки економічних суб'єктів:

- Трансакційний мотив, тобто зручність оперативного застосування грошей як засобу платежу.
- Спекулятивний мотив, тобто побоювання невизначеності при збереженні малоліквідних цінних паперів.
- Мотив застереження, пов'язаний з потребою робити незаплановані витрати.

Монетаризм вважає грошово-кредитну політику найефективнішим важелем регулювання, причому кількість ланок у ланцюгу подій набагато менше порівняно з кейнсіанською. Схема монетарної концепції грошово-кредитної політики є такою: зміна грошової пропозиції \rightarrow за формулою Фішера ($M \cdot V = P \cdot Q$) зміна товарних цін \rightarrow суперечливий вплив для різних галузей на товарну пропозицію. За монетарною концепцією недопустима інфляція, особливо в довгостроковому періоді, тобто помилково маніпулювання грошовою пропозицією.

Теорія раціональних очікувань заперечує ефективність грошово-кредитної політики і в короткостроковому, і довгостроковому періодах.

Теорія економіки пропозиції вважає ефективними заходи грошово-кредитної політики в разі стимулювання підприємницької діяльності, тобто сукупної пропозиції. Якщо динаміка облікової та ломбардних ставок, валютного регулювання чи захисту національного грошового ринку відповідають інтересам бізнесу, то дані заходи узгоджуються суб'єктами господарювання та державними органами.

Пріоритетною метою монетарної політики є недопущення високої інфляції. Антиінфляційні заходи використовуються тільки при відкритій інфляції. У випадку пригнічений інфляції спочатку домагаються відкритої форми і тільки потім застосовують відповідні інструменти регулювання.

Виділяють два основних види антиінфляційної політики: адаптаційна і активна, або шокова терапія. Адаптаційна політика проявляється в поступовому пристосуванні до умов інфляції з наступним пом'якшенням її негативних наслідків. Основні методи адаптаційної антиінфляційної політики:

- Поступове обмеження грошової пропозиції.
- Стабілізація інфляційних очікувань.
- Індексація грошових доходів населення.
- Укладення договорів з роботодавцями та профспілками про темпи зростання цін і зарплати.

Адаптаційна політика ефективна в умовах зростання цін не більше 20–30% на рік. При гіперінфляції перевага віддається так званій шоківій терапії з наступними основними рисами:

- контроль над грошовою масою, аж до її скорочення (грошова рестрикція);
- широке використання державних цінних паперів для зв'язування зайвої грошової маси;
- підвищення облікової та ломбардних ставок;
- збільшення нормативу обов'язкових резервів комерційних банків;
- заборона додаткової грошової емісії для фінансування державного бюджету;
- проведення конфіскаційної грошової реформи;
- стабілізація інфляційних очікувань;
- структурна перебудова економіки;
- регулювання валютного курсу;

- розширення масштабів приватизації з метою зниження навантаження на державний бюджет;
- збільшення норми заощаджень;
- зменшення державних витрат;
- збільшення податків;
- стримування зростання цін і факторних доходів: зарплати, процента, ренти, прибутку;
- прискорення процедури банкрутства збиткових підприємств.

3.4.5 Економічне зростання та його чинники

Економічне зростання – це довгострокове стійке зростання економіки, яке має двоїстий прояв: по-перше, як поступальний приріст реального обсягу виробництва у формах приросту ВВП, НД на основі більшого чи кращого використання обмежених ресурсів й удосконалення технологій; по-друге, як реальний приріст ВВП, НД на душу населення у довгостроковому періоді без порушення рівноваги у короткостроковому періоді.

Економічне зростання - це синонім розширеного відтворення на макрорівні. Нульове зростання – синонім простого відтворення. Відмінне зростання – синонім звуженого відтворення.

В економічній теорії і практиці розрізняють такі основні типи економічного зростання:

- *Екстенсивний тип економічного зростання*, тобто зростання за рахунок кількісного збільшення колишніх факторів без зміни їх ефективності.
- *Інтенсивний тип економічного зростання* передбачає використання факторів більш високої ефективності.

Макроекономічна теорія аналізує два основні джерела економічного зростання: пропозиція факторів виробництва та зростання продуктивності факторів на основі технологічного процесу. Вибір джерел економічного зростання передбачає необхідність кількісної визначеності взаємозв'язків між приростом ресурсів та приростом їх продуктивності з одного боку, та приростом обсягів національного виробництва – з другого. Цей зв'язок можна виразити виробничою функцією, яка є простою моделлю економічного зростання й може бути:

- двофакторною, що визначається формулою $Y = f(K, L)$;
- трифакторною, що визначається формулою $Y = E f(K, L)$,

де E – параметр, що відображає рівень технології;

- багатофакторною, яка крім основних джерел економічного зростання враховує вплив інституціональних, зовнішньоекономічних та інших факторів.

Розрізняють дві основні групи факторів економічного зростання:

- *Перша* це фактори сукупного попиту, які забезпечують зростання сукупних витрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва й доходу.
- *Друга* – фактори сукупної пропозиції, які є визначальними у більшості моделей економічного зростання: природні ресурси у своїй якісній та кількісній визначеності; обсяг й якість капіталу; чисельність та якість трудових ресурсів; технологічний рівень; інституціональні фактори; інформаційне забезпечення; організаційні фактори тощо.

Показники економічного зростання діляться на дві групи:

1. Абсолютні:

- абсолютні зміни ВВП, НД, ВНП в грошовому вираженні;
- абсолютні значення ВВП, НД, ВНП в грошовому вираженні.

2. Відносні показники, як правило, представлені дробом і включають се-

редні величини:

- темп зростання ВВП ($T_{зр}^{ВВП}$):

$$T_{зр}^{ВВП} = \frac{ВВП_{2007}}{ВВП_{2006}} \cdot 100\%$$

- темп приросту ВВП ($T_{пр}^{ВВП}$):

$$T_{пр}^{ВВП} = T_{зр} - 100\%,$$

або

$$T_{пр}^{ВВП} = \frac{ВВП_{2007} - ВВП_{2006}}{ВВП_{2006}} \cdot 100\%.$$

- темп зростання ВВП на душу населення ($T_{зр}^{ВВП/нас}$):

$$T_{зр}^{ВВП/нас} = \frac{\frac{ВВП_{2007}}{Нас_{2007}}}{\frac{ВВП_{2006}}{Нас_{2006}}} \cdot 100\%$$

або

$$T_{зр}^{ВВП/нас} = \frac{T_{зр}^{ВВП}}{T_{зр}^{нас}} \cdot 100\%$$

- темп приросту ВВП на душу населення ($T_{пр}^{ВВП/нас}$):

$$T_{пр}^{ВВП} = T_{зр}^{ВВП/нас} - 100\%$$

Першою своєрідною макроекономічною моделлю зростання була «Економічна таблиця» лідера школи фізіократів Ф. Кене.

К. Маркс у другому томі «Капіталу» проаналізував умови обміну між двома підрозділами: I. Виробництво засобів виробництва та II. Виробництво предметів споживання.

Дж. М. Кейнс в роботі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» сформулював теорію ефективного попиту як головного інструменту макроекономічного моделювання.

Сучасні уявлення про економічне зростання сформувалися на базі кейнсіанської і неокласичної теорій. На думку кейнсіанців, головну роль в економічному зростанні відіграє попит на інвестиції, який є компонентом сукупного попиту і засобом нагромадження капіталу. Він залежить, з одного боку, від норми

заощаджень, з іншого – від капіталомісткості продукту. Кейнсіанство відзначає пріоритет впливу сукупних витрат (попиту) на потенційний дохід (пропозиція). Тому треба стимулювати сукупні витрати, наприклад інвестиції за допомогою фіскальної та інших видів політики.

В неокласичній теорії економічного зростання головна увага приділяється нагромадженню капіталу, яке визначає потенційні можливості економіки, а також чинникам, від яких вони залежать. При цьому враховуються як кількісні, так і якісні зміни у факторах виробництва, що пов'язується з технічним прогресом. Неокласична теорія виділяють пріоритет факторів сукупного пропозиції, перш за все, підприємництва і наголошують мінімум державного втручання в процес стимулювання.

Подальше вдосконалення теорії економічного зростання спрямоване на розроблення ендогенних теорій. Інституційні теорії відзначають, насамперед, необхідність неекономічних методів економічного впливу.

На рубежі XX-XXI століття виділяють наступні основні моделі економічного зростання: некейнсіанські моделі; неокласичні моделі; інституційні моделі; леворадикальні моделі;

Некейнсіанські теорії підкреслюють пріоритет факторів попиту і, перш за все, інвестицій. Е. Домар створив однофакторну схему росту, тобто залежність приросту національного доходу від приросту інвестицій:

$$\frac{\Delta I}{I} = \lambda * I',$$

де $\frac{\Delta I}{I}$ – відносний або процентний приріст інвестицій;

λ – гранична продуктивність капіталу;

I' – гранична схильність до заощадження.

Англійський економіст Д. Харрод розглянув двухсекторну модель росту і виділяв фактори і гарантовані темпи зростання. Він використав не тільки ефект мультиплікатора але й ефект акселератора, тобто з одного боку, вплив інвестицій та інших автономних витрат на національний дохід, з іншого боку, зворотній вплив національного доходу на обсяги інвестицій.

Об'єднана модель Домар-Харрода обґрунтовує необхідну мінімальну цифру інвестицій, що забезпечує самопідтримування зростання. Висновок: великий стрибок інвестицій зумовлює високу динаміку зростання, а сформоване самопідтримування зростання стимулює додатковий приріст інвестицій.

Модель зростання Н. Картера виходить з теорії двох дефіцитів: дефіциту внутрішніх інвестицій та дефіциту торгового балансу. Обидва дефіцити компенсуються значною іноземною фінансовою допомогою. В результаті відзначають два види зростання:

1. Доки темпи зростання інвестицій не зрівняється з темпом зростання ВВП.

2. Самопідтримуване зростання через акселератор призводить до внутрішнього росту інвестицій, у результаті чого внутрішнє інвестування витісняє зовнішнє.

Неокласичні моделі відзначають пріоритет факторів сукупної пропозиції при схильності ринку до саморегулювання з мінімальним втручанням держави. Цей погляд спирається на теорію виробничої функції, тобто $y = f(k, \lambda, \dots, h)$. Найбільш відома функція Кобба – Дугласа:

$$y = A * K^{\lambda} * L^{1-\lambda},$$

де λ – частка капіталу у сумі витрат;

$1 - \lambda$ – частка праці у сумі витрат;

A – коефіцієнт спільного впливу капіталу й праці на обсяг Y .

При відносній зміні розгляду маємо рівність:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \lambda * K + (1 - \lambda) * \lambda,$$

де $\frac{\Delta A}{A}$ – залишок Солоу, що демонструє ступінь сумісного впливу капіталу та праці на обсяг Y .

Приклад: Визначити залишок Солоу, якщо зміна $\Delta Y = 6\%$; $\Delta K = 10\%$

Рішення:

$$6 = x * 0,3 * 10 + (1 - 0,3) * x \Rightarrow x = 6 - 3 - 1,4 = 1,6\%$$

Залишок Солоу = 1,6%

Модель Солоу за основу бере не абсолютні, а відносні показники:

- Продуктивність праці;
- Капіталоозброєність $k = K : L$.
- Норма заощаджень (середня схильність до заощадження) APS ;
- Норма амортизації d .

Продуктивність праці залежить від його капіталоозброєність k .

Капіталоозброєність визначається: запасом власного капіталу; приростом населення; технічним прогресом. Запас капіталу і приріст населення не можуть бути постійними джерелами зростання продуктивності, тому що:

1. Для росту потрібно, щоб норма заощаджень перевищувала норму амортизації, а це характерно тільки на початковому етапі функціонування самого капіталу.

2. Приріст населення, з одного боку, збільшує кількість працездатних людей, з іншого, з плином часу збільшує цифру непрацездатного населення, відволікаючи ресурси від чисто економічного розвитку. Тільки технічний прогрес забезпечує стабільність економічного зростання. Висновок Солоу: оптимальний розвиток можливий при такій нормі заощаджень, яка забезпечує стійку капіталоозброєність, і веде до максимального споживання («Золоте правило Солоу»).

$$MPK = d + n + g$$

де MPK – гранична продуктивність капіталу;

n – приріст населення;

d – норма амортизації;

g – темп приросту ефективності праці.

Неокласичні моделі включають теорію людського капіталу, яку обґрунтували Роберт Лукас, Р. Менкью та інші. За їх версією, традиційна виробнича функція Кобба - Дугласа доповнюється параметром Н (людським капіталом) з відповідною часткою в сумі витрат.

Інституційні теорії підкреслюють пріоритет неекономічних факторів росту. Шведський економіст Г. Мюрдаль підкреслив, що економічне зростання, не веде до підвищення рівня та якості життя більшості населення, не є самоціллю і не веде до економічного розвитку. Чим більше нерівність у доходах, тим більше відстала країна порівняно з передовими країнами.

Французький економіст А. Еммануель в роботі «Нееквівалентний обмін, або обрис про антагонізми у міжнародних економічних відносинах» зазначив, що відставання країн, що розвиваються виходить із нееквівалентного обміну. При цьому міжнародний капітал є мобільним, а наймана праця ні. Як результат країни що розвиваються, через обмеження міграції робочої сили, консервують відсталість, яка поглиблюється в міру впровадження досягнень НТР у виробництво. Висновок: міжнародні організації повинні впливати на розвиток країн, що розвиваються, надаючи їм фінансову та іншу поміч.

В неокласичній теорії економічного зростання головна увага приділяється нагромадженню капіталу, яке визначає потенційні можливості економіки, а також чинникам, від яких вони залежать. При цьому враховуються як кількісні, так і якісні зміни у факторах виробництва, що пов'язується з технічним прогресом. Неокласична теорії виділяють пріоритет факторів сукупного пропозиції, перш за все, підприємництва і наголошують мінімум державного втручання в процес стимулювання.

Різноманіття цілей суспільного розвитку, представлено у різних моделях економічного зростання обумовлює різні критерії оптимальності темпів економічного зростання (це може бути повна зайнятість, максимізація споживання, зменшення диференціації доходів, соціальна стабільність тощо).

3.4.6 Зовнішньоекономічні зв'язки. Платіжний баланс країни, його структура

Ще на початку ХІХ століття Д. Рикардо пояснював вигідність міжнародної торгівлі виходячи з принципу порівняльних переваг, який ґрунтується на наступних положеннях:

- за постійними витратами країна має порівняльні переваги у порівнянні з іншими країнами своїми потенційними партнерами;
- спираючись на порівняльні переваги, країна абсолютно спеціалізується на переважному товарі, тобто виробляє тільки його і імпортує інший товар із сусідньої держави з її порівняльною перевагою у виробництві іншого товару;
- у результаті міжнародного обміну зростає споживання обох товарів в країнах, що торгують. Інакше кажучи, в умовах самозабезпечення країна споживає менше товарів, чим в умовах експортно-імпортного обміну.

У сучасному світі практично не існує країни, економіка якої функціонувала б у режимі автократії, тобто ізольовано від решти світу. Економіка більшості країн (в тому числі й України) є відкритою і пов'язана з рештою світу торгівлею товарами і послугами, іноземними інвестиціями та кредитами, міжнародною міграцією робочої сили, міжнародною кооперацією виробництва тощо. Відповідно ефективність функціонування національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від її зв'язків з рештою світу.

Отже, далі доцільно з'ясувати основні механізми, які пов'язують національну економіку з рештою світу.

Економіка будь-якої країни пов'язана з рештою світу за допомогою багатьох механізмів. Серед них головними є механізм зовнішньоторговельних зв'язків і механізм міжнародних фінансових зв'язків.

Домінуючу роль у міжнародних економічних зв'язках відіграють зовнішньоторговельні зв'язки, які охоплюють імпорт та експорт товарів й послуг. Вирішальне значення у торговельних зв'язках країни з рештою світу має імпорт. Це зумовлено тим, що він відбиває рівень залежності національної економіки від економік інших країн, тобто відображує потребу в продукції, яка не виробляється у даній країні або виробництво якої у цій країні є неефективним. Платежі за імпорт товарів й послуг, з одного боку, є вилученням із витрат на виробництво національного ВВП, з іншого – є ін'єкцією у витрати на виробництво ВВП країн-експортерів.

Протилежною формою торговельних зв'язків з рештою світу є експорт. Його головна роль полягає в тому, щоб заробляти валютні кошти, що необхідні для оплати імпорту. Надходження від експорту є вилученням із сукупних витрат країн, що імпортують. Для країн, що експортують, надходження від експорту є ін'єкцією в сукупні витрати. Інакше кажучи, збільшення експорту збільшує попит національних підприємств на фактори виробництва, а домогосподарств – на споживчі товари і послуги, що у підсумку спричиняє зростання сукупного попиту і національного ВВП.

Іншим важливим механізмом, який пов'язує національну економіку з рештою світу, є механізм міжнародних фінансових операцій. У сучасному світі міжнародні фінансові операції охоплюють операції з отримання позик і надання кредитів, міжнародні операції з купівлі-продажу реальних і фінансових активів. Міжнародні фінансові операції породжують відповідні грошові потоки аналогічно імпорту та експорту товарів і послуг. Наприклад, якщо український банк кредитує іноземне підприємство, то відбувається вилучення фінансових ресурсів за межі України, тобто відплив капіталу. Якщо ж, іноземний пенсійний фонд купує облігацію українського уряду, то відбувається надходження фінансових ресурсів в Україну, який називається приливом капіталу. Різниця між приливом і відливом капіталу називається чистим приливом капіталу, який може мати додатну або від'ємну величину.

Між грошовими потоками, що відображають результати зовнішньоторгівельних зв'язків і міжнародних фінансових операцій, існує тісний взаємозв'язок. Наприклад, імпорт товарів і послуг можна оплатити не лише надхо-

дженнями валютних коштів від експорту, а й за рахунок приливу капіталу. І навпаки, надходження валютних коштів від експорту, якщо вони перевищують валютні витрати на імпорт, можуть слугувати джерелом не лише оплати імпорту, а й для здійснення міжнародних фінансових операцій, які зумовлюють відплив капіталу.

Таким чином, країна може імпортувати більше, ніж експортує, якщо чистий прилив капіталу в дану країну є додатною величиною. Якщо ж чистий прилив капіталу в країну є від'ємною величиною, то це означає, що іноземці фінансують певну частину її експорту. Тому її експорт перевищує імпорт.

Результати зовнішньоекономічної діяльності країни знаходять своє узагальнене відображення в платіжному балансі країни. Платіжний баланс – це макроекономічна модель, яка охоплює сукупність економічних операцій певної країни з іншими країнами. Він розробляється з метою здійснення контролю за ефективністю зовнішньоекономічної діяльності даної країни та обґрунтування економічної політики держави. За формою складання платіжний баланс є статистичним звітом, в якому в систематизованому вигляді подається інформація про зовнішньоекономічні операції резидентів країни за певний період (квартал, півріччя, рік). Складання платіжного балансу є обов'язковою вимогою для всіх країн – членів Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Платіжний баланс розраховується в національній або іноземній валюті й складається із стандартних рахунків і статей, в яких відображаються результати відповідних зовнішньоекономічних операцій. Ці операції охоплюють товарний експорт та імпорт, надання та отримання послуг і трансфертів, продаж і купівлю активів тощо.

Усі економічні операції, які відображуються у платіжному балансі, поділяються на поточні та капітальні. Поточними називають операції з товарами, послугами, доходами та поточними трансфертами. Капітальні операції пов'язані з інвестиційною та кредитною діяльністю і є операціями з активами та зобов'язаннями. Відповідно платіжний баланс складається з двох рахунків: рахунка поточних операцій та рахунка операцій з капіталом і фінансових операцій.

Спрощений варіант платіжного балансу України за звітом Національного банку України за 2010 рік подано у таблиці 3.3.1

Платіжний баланс базується на принципах бухгалтерського обліку. Це означає, що кожна економічна операція має подвійний запис – за кредитом однієї статті та дебетом іншої статті.

За кредитом відповідних статей відображуються зі знаком «+» такі операції, які забезпечують надходження в країну іноземної валюти. До кредитових операцій відносяться: експорт товарів і послуг; надходження з-за кордону доходів і трансфертів; отримання іноземних кредитів; продаж нерезидентами нерухомого майна та цінних паперів тощо.

За дебетом відповідних статей обліковуються зі знаком «-» операції, пов'язані з втрачанням країною іноземної валюти. До дебетових операцій відносяться: імпорт товарів і послуг; доходи і трансферти, що переказуються за межі країни; надання кредитів іноземцям; купівля у нерезидентів нерухомого майна та цінних паперів тощо.

Різниця між кредитовими та дебетовими статтями визначає сальдо платіжного балансу.

Урівноваження платіжного балансу передбачене формулою:

$$СПБ = СТО + СКО = СОУ,$$

де *СПБ* – сальдо платіжного балансу;

СТО – сальдо поточних операцій;

СКО – сальдо капітальних операцій;

СОУ – сальдо помилок та упуцень.

Таблиця 3.3.1 – Платіжний баланс

Статті платіжного балансу	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	За рік
<i>Рахунок поточних операцій</i>	1076	735	672	408	2891
Баланс товарів і послуг	696	357	207	28	1288
Баланс товарів	309	- 42	-155	-381	-269
Експорт товарів	5081	5534	6183		23739
Імпорт товарів	- 4772	-5576	-6338	-7322	-24008
Баланс послуг	387	399	362	409	1557
Експорт послуг	1201	1254	1291	1468	5214
Імпорт послуг	-814	-855	-929	-1059	-3657
Доходи	-120	-148	-109	-204	-581
Поточні трансферти	500	526	574	584	2184
<i>Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій</i>	-1622	-493	-338	515	-1938
Рахунок операцій з капіталом	0	-13	-1	-3	-17
Капітальні трансферти	0	-13	-1	0	-14
Нефінансові активи	0	0	0	-3	-3
Фінансовий рахунок	-1662	- 480	-337	518	-1921
Прямі інвестиції	238	454	390	329	1411
Портфельні інвестицій	-825	640	-444	-293	-922
Інші інвестиції	-859	-159	200	453	-365
Резервні активи	-176	-1415	-483	29	-2045
<i>Помилки та упуцання</i>	546	-242	-334	-923	-953
<i>БАЛАНС</i>	0	0	0	0	0

Збалансування у спрощеному вигляді описується формулою:

$$CTO = -CKO$$

Наприклад, від'ємне сальдо торгових операцій, тобто перевищення імпорту над експортом, урівноважується позитивним сальдо капітальних операцій через зростання резервних активів в країні шляхом залучення іноземних ресурсів.

У макроекономічному аналізі статті платіжного балансу дозволяють установити рівновагу на ринку інвестицій та заощаджень, в цьому випадку необхідним є запис:

$$S + (T - Cg) - (I + Ig) = Xn, G = Cg + Ig,$$

де T – податкові надходження (доходи бюджету);

Ig – державні інвестиції;

Cg – державне споживання;

$(T - Cg)$ – державні заощадження;

S – приватні заощадження;

I – національні інвестиції.

2 КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ ЗА ЗМІСТОВИМИ МОДУЛЯМИ

ЗМ 1 ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: РУШІЙНІ СИЛИ, ФАКТОРИ ТА СТУПЕНІ

1. Визначте та проаналізуйте основні етапи становлення і розвитку економічної теорії.
2. Поясніть сутність основних методів пізнання соціально-економічних процесів.
3. Наведіть приклади позитивної і нормативної економічної теорії.
4. Охарактеризуйте основні типи, форми і види власності.
5. Визначте та поясніть особливості відносини власності в Україні.
6. Розкрийте сутність та принципи класифікації типів економічної системи.
7. Визначте фактори та охарактеризуйте основні показники ефективності суспільного виробництва.
8. Поясніть взаємозв'язок між економічними потребами та економічними інтересами.
9. Проаналізуйте дію закону зростання потреб.
10. Визначте та поясніть основи економіки природокористування.
11. Сформулюйте головну суперечність суспільного економічного розвитку.
12. В чому полягає обмеженість ресурсів, її відносний характер та наслідки.
13. Побудуйте криву виробничих можливостей та проаналізуйте її.

ЗМ 2 МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

1. Сформулюйте та поясніть гіпотезу про раціональну поведінку людей, її використання в мікроекономічному аналізі
2. У чому полягає суверенітет споживача? Назвіть умови його реалізації.
3. Чи можна обмежити свободу вибору споживача? Мотиви й наслідки таких обмежень.
4. Що таке корисність? Чи можна її виміряти?
5. Що являє собою функція корисності? Які її властивості?
6. Поясніть закон попиту за допомогою принципу спадної граничної корисності.
7. Поясніть дію ефектів «сноба», «юрби», «Веблена».

8. Охарактеризуйте криві байдужості як інструменти мікроекономічного аналізу.
9. Охарактеризуйте бюджетні обмеження і можливості споживача. Запишіть та поясніть рівняння бюджетної лінії.
10. Що таке попит? Сформулюйте закон попиту та поясніть його.
11. Дайте логічне і графічне пояснення впливу цінових факторів попиту на його обсяг.
12. Нецінові фактори попиту, їх вплив на попит (логічне, графічне пояснення).
13. Визначте поняття «пропозиція» та поясніть закон пропозиції.
14. Фактори, що впливають на пропозицію і на величину пропозиції. Дайте логічне і графічне пояснення їх впливу.
15. Поясніть сутність ринкової рівноваги та визначте проблему сталості.
16. Поясніть механізм відновлення рівноваги.
17. Охарактеризуйте вплив на стан рівноваги введення податків, дотацій (логічне і графічне пояснення).
18. Як розподіляється податковий тягар між споживачем і виробником?
19. Поясніть методику визначення коефіцієнтів еластичності попиту (точкового й середнього за ціною; за доходом; перехресного).
20. Які фактори впливають на еластичність попиту?
21. Охарактеризуйте ступені еластичності попиту.
22. Які фактори впливають на еластичність пропозиції?
23. Поясніть зміну пропозиції у трьох періодах.
24. Як визначити коефіцієнт еластичності пропозиції?
25. Охарактеризуйте виробничі функції з одним та двома змінними ресурсами (аналітично, графічно).
26. Поясніть та побудуйте карту ізоквант. Які можливі її конфігурації, що вони характеризують?
27. Сформулюйте та дайте графічне пояснення закону спадної віддачі.
28. Що являють собою прямі й непрямі витрати?
29. Альтернативні витрати, їх структура.
30. Економічні і бухгалтерські витрати.
31. Дайте графічний аналіз загальних, постійних, змінних та граничних витрат.
32. Поясніть сутність поняття «ринкова структура» та визначте її основні елементи.
33. Охарактеризуйте основні принципи класифікації ринкових структур.
34. У чому розбіжність понять «конкуренція» і «суперництво»?
35. Охарактеризуйте досконалу конкуренцію, визначивши її основні риси.

36. Визначте основні ознаки чистої монополії.
37. Визначте сутність, умови та види цінової дискримінації.
38. Дайте порівняльну характеристику основних типів ринкових структур з точки зору їх ефективності.
39. Що таке диференціація продукту та які її фактори. Якій ринковій структурі притаманна ця риса?
40. Роль реклами для диференціації продукту.
41. Від чого залежить попит на ресурси? Чому він є похідним?
42. Які фактори впливають на зміни у попиті на ресурси?
43. Що таке зовнішні ефекти позитивні та негативні? Поясніть їх дію.
44. Суспільні блага. У чому полягає їх особливість та невиключеність.

ЗМ 3 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ

1. Які загальні й особливі риси СБНГ і СНР Ви знаєте?
2. Охарактеризуйте особливості трьох методів розрахунку ВВП.
3. Чому співвідношення валових приватних внутрішніх інвестицій та амортизації є індикатором стану національної економіки?
4. Кого відносять до резидентів або нерезидентів країни?
5. Коли чистий експорт є від'ємною величиною?
6. Які недоліки має ВВП? У чому полягають категорії «інфлювання» і «дефліювання»?
7. Як зсувається крива сукупного попиту при впливі нецінових чинників?
8. Чому в кейнсіанській моделі сукупної пропозиції її крива близька до горизонталі?
9. Як аргументують вертикальний характер кривої пропозиції представники класичної теорії?
10. Прокоментуйте співвідношення категорій «розширене відтворення», «економічне зростання», «економічний розвиток».
11. Назвіть основні показники економічного зростання.
12. Назвіть виключні функції держави в економіці.
13. Охарактеризуйте прямі й непрямі методи державного втручання в економіку.
14. Дайте визначення фіскальної політики держави.
15. Розкрийте сутність дискреційної і недискреційної (автоматичної) фіскальної політики.

16. Що таке державний бюджет країни, його дефіцит і профіцит?
17. Назвіть основні способи фінансування дефіциту державного бюджету.
18. Поясніть за допомогою кривої Лаффера вплив зміни податкових ставок на обсяг податкових надходжень.
19. Які особливості мали державні бюджети України останніх двох років?
20. Назвіть функції грошей.
21. Що таке ліквідність грошових активів?
22. Дайте визначення грошової бази і грошової маси.
23. Від яких чинників залежить попит на гроші для угод і попит як на активи?
24. Прокоментуйте основні методи грошово-кредитної політики держави.
25. Як впливає грошова пропозиція на рівень ВВП?
26. Прокоментуйте основні засоби антиінфляційної політики держави.
27. Основні теоретичні погляди на безробіття.
28. Поясніть особливості формування ринку праці в Україні.
29. Розкрийте сутність кривої Філіпса.
30. Назвіть основні фактори існування нерівності в доходах сімей.
31. Які кількісні інструменти вимірювання нерівності в доходах ви знаєте?
32. У чому полягає зміст соціального захисту населення?
33. Прокоментуйте приклади світового досвіду соціальної підтримки деяких верств населення
34. Які екзогенні й ендогенні фактори макроекономічної нестабільності Ви знаєте?
35. Як поділяються економічні цикли за тривалістю?
36. Назвіть і охарактеризуйте основні види безробіття.
37. Що визначають терміни «повна зайнятість», «неповна зайнятість»?
38. Що таке природне безробіття і природний рівень безробіття?
39. Визначте причини інфляції.
40. Як обчислюються основні показники інфляції?
41. Охарактеризуйте співвідношення номінального, реального і потенційного ВВП.
42. У чому полягає соціально-економічний зміст стагфляції?
43. Який взаємозв'язок між інфляцією попиту і рівнем життя населення.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Макроекономіка: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання, 2004. – 851 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / За ред. О. Г. Білоруса. – Київ : КНЕУ, 2001. – 733 с.
3. Економічна теорія: політекономія / За ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання – Прес, 2007. – 581 с.
4. Економічна теорія. Макро- і мікроекономіка / За ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина. – Київ : Альтернативи, 2001. – 340 с.
5. Зазимко А. З. Політична економія : навч. посібник. / А. З. Зазимко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 358 с.
6. Історія економічних вчень: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання, 2004. – 1430 с.
7. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика./ К. Р. Макконел, С. Л. Брю. - Т.1. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник. / [Г. Н. Климко та ін.]. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 615 с.
9. Основи економічної теорії: підручник. / За ред. А. А. Чухна. – Київ : Вища школа, 2001. – 354 с.
10. Перехідна економіка : підручник. /За ред. В. М. Гейця. – Київ : Вища школа, 2003. – 591 с.
11. Савченко А. Г. Макроекономіка: підручник / А. Г. Савченко. – 2-ге вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2007. – 448 с.
12. Політична економія : навч. посібник / За ред. К. Т. Кривенка. – Київ : КНЕУ, 2005. - 508 с.

Навчальне видання

ОСТРОВСЬКИЙ Ігор Анатолійович,
СІРЕНКО Наталія Миколаївна

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»

*(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр»
і слухачів другої вищої освіти усіх технічних напрямів підготовки
і спеціальностей)*

Відповідальний за випуск *А. Є. Ачкасов*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарової*

План 2016, поз. 237 Л

Підп. до друку 15.03.2017

Друк на ризографі.

Зам. №

Формат 60 x 84/16

Ум. друк. арк. 7,8

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017 р.